

Revue du
**MARCHÉ
COMMUN**

NUMÉRO SPÉCIAL DE LA REVUE FRANÇAISE DE L'ÉNERGIE

LA CONVERSION DES ÉNERGIES

SOMMAIRE

PREFACE

de M. Jean COUTURE, Secrétaire Général à l'Energie

INTRODUCTION

- **Vue générale sur l'usage des énergies nouvelles**, par M. Gérard LEHMANN, Directeur Scientifique de la Compagnie Générale d'Electricité.
- **Les piles à combustible et leur développement industriel**, par Maurice BONNEMAY, Professeur au Conservatoire National des Arts et Métiers, Directeur du Laboratoire d'Electrolyse au C.N.R.S.
- **Les milieux ionisés et la conversion des énergies**, par M. le Professeur Jacques YVON, Président du Comité de Conversion des Energies.

ETUDES

- **Les piles à haute température**, par M. SOURIAU, Chef du Service des Etudes Avancées et sous-contrats à la Direction des Etudes et Techniques Nouvelles du Gaz de France.
- **Les piles à basse température**, par Mme BLOCH, MM. BRELLE et DEGOBERT, de l'Institut Français du Pétrole.
- **Les piles à moyenne température**, par M. LAROCHE, Chef du Service de Physico-Chimie de l'O.N.I.A.
- **Considérations sur l'application aux générateurs mobiles des piles à combustible**, par M. J. P. MAYEUR, Ancien Elève de l'Ecole Polytechnique, Ingénieur du Centre de Recherches de la Compagnie Générale d'Electricité.
- **Magnéto-hydrodynamique**, par M. FABRE, Chef du Département des Nouvelles Techniques de Production à la Direction des Etudes et Recherches de l'Electricité de France.
- **La conversion photovoltaïque et la conversion thermoélectrique**, par M. RODOT, Directeur de Recherches au Laboratoire de Magnétisme et de Physique du Solide du C.N.R.S.
- **La conversion thermoïonique**, par Mme KOCH, Ingénieur-Docteur de l'Ecole Supérieure de Physique et Chimie, et M. DEVIN, Ingénieur au Commissariat à l'Energie Atomique.
- **Les petits générateurs électriques**, par M. TABOR, Directeur du Laboratoire National de Physique d'Israël.
- **Le rôle du fuel et du gaz dans le développement des nouveaux procédés de production d'énergie électrique**, par M. Paul LEFEVRE, Ingénieur en Chef à Esso Standard (Direction Recherches et Développement).
- **Performances électriques et applications des piles à combustible micro-poreuses**, par M. K. R. WILLIAMS, de la Shell/Royal Dutch.
- **Présentation des recherches de développement**, menées par les sociétés : ALCATEL, ALSTHOM, C^{te} ELECTRO-MECANIQUE, C^{te} GENERALE D'ELECTRICITE, C^{te} INDUSTRIELLE DES PILES ELECTRIQUES, C.S.F., Le CARBONE-LORRAINE, PECHINEY-SAINT-GOBAIN, THOMSON-HOUSTON, UGINE-CARBONE.

CONCLUSION

par Philippe OLMER, Professeur à la Faculté des Sciences de Paris, Président du Comité de Développement « Electrotechnique Nouvelle ».

Prix de l'exemplaire franco : 15 F

Revue du
MARCHÉ
COMMUN

3, RUE SOUFFLOT, PARIS-V* — Tél. : ODEon 23-42

SOMMAIRE

PROBLEMES DU JOUR

- Les négociations multilatérales de Genève à la suite des accords de Luxembourg,
 par F. de SCHACHT 57

L'ECONOMIQUE ET LE SOCIAL DANS LE MARCHÉ COMMUN

- Entreprises publiques et Communauté Economique Européenne, par André G. DELION,
 Conseiller référendaire à la Cour des Comptes de France 67

- Situation et perspectives du marché du beurre dans la Communauté 85

- La méthode de promotion des pôles industriels de développement et l'étude de Bari-
 Taranto, par Robert GIRY, ancien élève de Polytechnique 88

La suite de l'analyse et des commentaires des articles 85 à 94 du Traité
 sur les règles de la concurrence au sein de la C.E.E., par Arved DERIN-
 GER et ses collaborateurs, est reportée au prochain numéro.

- Jurisprudence de la Cour de Justice des Communautés Européennes, par le Professeur
 René-Jean DUPUY, Directeur du Centre d'Etudes des Communautés Européennes de
 la Faculté de Droit et des Sciences Economiques de Nice, Joël RIDEAU et Maurice
 TORRELLI, Assistants à la Faculté et Chercheurs du Centre d'Etudes des Commu-
 nautés Européennes de la Faculté de Droit et des Sciences Economiques de Nice
 (suite) 97

ACTUALITES ET DOCUMENTS

- La vie du Marché Commun et des autres institutions européennes 99

- Au Journal Officiel des Communautés 102

*Les études publiées dans la Revue n'engagent
 que les auteurs, non les organismes, les services
 ou les entreprises auxquels ils appartiennent.*

© 1966 REVUE DU MARCHÉ COMMUN

Voir en quatrième page les conditions d'abonnement ➤

Zusammenfassung der wichtigsten in der vorliegenden Nummer behandelten Fragen

TAGESPROBLEME :

Die weltweiten Genfer Verhandlungen im Anschluss an das Luxemburger Abkommen, von F. de SCHACHT Seite 57

WIRTSCHAFTS- UND SOZIALFRAGEN IM GEMEINSAMEN MARKT :

Die öffentlichen Unternehmen in der E.W.G., von André G. DELION, Referendar am französischen Rechnungshof Seite 61

Der Romvertrag veranlasst die Mitgliedsstaaten, sich über die Rolle der öffentlichen Unternehmen klar zu werden, um sich darüber mit den Partnerstaaten auseinanderzusetzen. Die Dynamik der Gemeinschaft führt dazu, der E.G. eine immer aktivere Rolle in der « ständigen Verbesserung der Lebens- und Erwerbsbedingungen der Völker » zu geben, die die Präambel des Romvertrags als das eigentliche Ziel der Gemeinschaft bezeichnet. Diese Gemeinschaftsdynamik lässt eine Erörterung der den öffentlichen Unternehmen zustehenden Tätigkeit auf europäischer Ebene wünschenswert erscheinen.

Lage und Aussichten des Buttermarkts in der E.W.G. Seite 85

Die Marktordnung für Milchprodukte ist seit mehr als 15 Monaten in Kraft. Ist ihr Mechanismus angesichts der Überschussproduktion an Butter und des Bestehens erheblicher Reserven ausreichend ? Wie können die Butterüberschüsse abgebaut werden ? Gilt es den Verbrauch zu steigern ? Oder muss auf die Produktion eingewirkt werden ?

Die Methode der Schaffung industrieller Entwicklungspole, am Beispiel Bari-Tarent dargestellt, von Robert GIRY, ehem. Schüler des Pariser Polytechnikums Seite 88

Eine Untersuchung über die Schaffung eines industriellen Entwicklungspols in Süd-Italien erlaubt es, die Gültigkeit der von der E.W.C.-Kommission zur Anwendung gebrachten Methode zu prüfen, um den abgelegenen Regionen des Gemeinsamen Markts zu einer industriellen Entwicklung zu verhelfen. Diese Methode beruht auf dem Austausch von Gütern und Dienstleistungen vermittelnder Art, die sich in einen komplizierten Industriezyklus einfügen. Es gilt, im Augenblick wo der industrielle Sektor geschaffen wird, gleichzeitig alle Wirtschaftstätigkeiten anzusiedeln, die mit seinem Funktionieren in Verbindung stehen. Der Industriesektor muss reichhaltig genug sein, um die angeschlossenen Wirtschaftstätigkeiten unterhalten zu können.

Jurisprudenz des Gerichtshofs der Gemeinschaften, von René-Jean DUPUY, Professor an der Faculté de Droit et des Sciences économiques von Nizza, Maurice TORRELLI und Joel RIDEAU, Assistenten an der Faculté de Droit et des Sciences économiques von Nizza Seite 97

AKTUALITÄT UND DOKUMENTIERUNG :

Das Leben des Gemeinsamen Markts und der anderen Europäischen Einrichtungen Seite 99

Aus dem Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Seite 102

Anmerkung. — Die Fortsetzung der Kommentare von Arved DERINGER und seinen Mitarbeitern über die Konkurrenzregeln in der E.W.G. (Art. 85-94 des Romvertrags) erscheint erst in der Märznummer.

*Für die in dieser Zeitschrift veröffentlichten Studien
sind nur deren Verfasser, nicht jedoch die Organismen,
Dienste oder Unternehmungen, denen sie angehören,
verantwortlich.*

Summary of the main questions dealt with in the present number

PROBLEMS OF THE DAY :

The multi-lateral Trade and Tariffs negotiations in Geneva in the light of the Luxembourg agreements, by F. de SCHACHT page 57

ECONOMIC AND SOCIAL QUESTIONS IN THE COMMON MARKET :

Public Undertakings and the European Community, by André G. DELION, Referendary Counsellor to the French Audit Office page 61

In the matter of public undertakings, the E.E.C. Treaty assists each of the six countries to discover itself, for each country must necessarily define its own doctrine in order to be able to discuss usefully with its partners. The dynamism of the Community forces a progressively more active role in the « constant betterment of the conditions of life and employment of the peoples », which as stated in the preamble of the Treaty, is its essential aim. This community dynamism inevitably prompts examination of one of the means employed by each State to achieve this essential aim, Public Undertakings.

The present condition and future of the butter market in the Community page 85

Community rules have been effectively applied for more than fifteen months in so far as dairy produce is concerned. Is the mechanism proving efficient when there is over production of milk and there are abundant stocks available ? How can this surplus be absorbed ? Should there be a drive towards increased consumption ? Should production be limited ?

The method of setting up industrial development poles, and the Bari-Taranto survey, by Robert GIRY, former student at the Ecole Polytechnique page 88

The survey for the setting up of an industrial development pole in Southern Italy is conceived in order to verify the development methods proposed by the E.E.C. Commission for large peripheral regions of the Community. This method is based on the exchange of intermediary goods and services within the economy of complex cycle industries. It consists in the simultaneous setting up of all the linked activities which are necessary to the industrial complex to be promoted, and the installation of a sufficient number of such industries to give justification for these linked activities.

Jurisprudence of the Communities Court of Justice, by René-Jean DUPUY, Professor at the Faculty of Law and Economic Sciences of Nice University, and Maurice TORRELLI and Joel RIDEAU, Assistants at the Faculty of Law and Economic Sciences of Nice University page 97

NEWS AND DOCUMENTS :

The Common Market and the other European Institutions day by day page 99

The Official Gazette of the European Communities page 102

N.-B. — The commentaries by M. Arved DERINGER and his collaborators on the rules of competition in E.E.C. (Articles 85-94 of the Rome Treaty) will be published in our March issue.

Responsibility for the studies published in this Review belong to the authors alone, the organisations, services or undertakings to which they may belong are in no way involved.

COMITÉ DE PATRONAGE

M. Maurice BARRIER, Président du Conseil National du Commerce ;

M. René BLONDELLE, Président de l'Assemblée des Chambres d'Agriculture ;

M. Maurice BOULADOUX, Président de la Confédération Internationale des Syndicats Chrétiens ;

M. Joseph COUREAU, Président de la Confédération Générale de l'Agriculture ;

M. Etienne HIRSCH, Ancien Président de la Communauté Européenne de l'Energie Atomique ;

M. André MALTERRE, Président de la Confédération Générale des Cadres ;

M. Jean MARCOU, Président honoraire de la Chambre de Commerce de Paris et de l'Assemblée des Présidents des Chambres de Commerce de France et de l'Union Française ;

M. Pierre MASSÉ, Commissaire Général au Plan de Modernisation et d'Equipe ment ;

M. Maurice ROLLAND, Conseiller à la Cour de Cassation, Président de l'Association des Juristes Européens ;

M. Jacques RUEFF, Membre de l'Académie Française ;

M. Georges VILLIERS, Président du Conseil National du Patronat Français.

COMITÉ DE RÉDACTION

Georges BREART
Jean DENIAU
Pierre DROUIN
Mme Edmond EPSTEIN
Pierre ESTEVA
Renaud de la GENIERE

Bertrand HOMMEY
Jacques LASSIER
Michel LE GOC
Patrice LEROY-JAY
Jacques MAYOUX

Paul REUTER
R. de SAINT-LEGER
Jacques TESSIER
Daniel VIGNES
Jacques VIGNES
Armand WALLON

La revue paraît mensuellement

RÉDACTION, ABONNEMENTS ET PUBLICITÉS

REVUE DU MARCHÉ COMMUN

3, rue Soufflot, PARIS-5^e. Tél. ODEon 23-42

Abonnement annuel

France 61 F Etranger 66 F

Paiement par chèque de banque sur Paris, mandat-poste, virement postal au nom des « EDITIONS TECHNIQUES et ECONOMIQUES », compte courant postal, Paris 10737-10.

REPERTOIRE DES ANNONCES

Droit Social, p. III couv. — Ministère des Finances : Bons du Trésor, p. IV couv. — Revue Française de l'Energie, p. II couv. — Société Générale, p. III couv.

PROBLÈMES DU JOUR

LES NÉGOCIATIONS MULTILATÉRALES DE GENÈVE

A LA SUITE DES ACCORDS DE LUXEMBOURG

F. de SCHACHT

Directeur Général des Relations extérieures
et des Relations avec les Etats associés au Secrétariat général
des Conseils des Communautés Européennes

Il peut apparaître utile, à la suite des accords de Luxembourg, de faire le point de la situation des négociations multilatérales de Genève.

Tout d'abord, il est bon de souligner, une fois de plus, que la Communauté n'a pas à avoir mauvaise conscience à l'égard de ces négociations.

Comme on pourra le constater, il résulte des données reprises ci-après, que de tous les grands partenaires à ces négociations, la Communauté est celui dont la politique commerciale est la plus libérale et dont la participation aux échanges internationaux est la plus importante. Cette participation ne cesse d'ailleurs de s'accroître à un rythme bien plus élevé que celui des autres grandes puissances commerciales du monde.

Le tarif douanier de la Communauté est plus bas que celui de tous les grands partenaires aux négociations puisque son niveau moyen (11,7 %) est nettement inférieur à celui des Etats-Unis (17,8 %), du Royaume-Uni (18,4 %) et du Japon (± 25 %).

Ce caractère modéré du tarif douanier de la Communauté se vérifie même si on compare (par la mesure de la moyenne arithmétique) les grandes catégories de produits :

	C.E.E.	E. U.	R. U.
1. Matières premières et énergie	1,5 %	8,1 %	6,3 %
2. Demi-produits	10,7 %	16,5 %	18 %
3. Equipement industriel	11,7 %	17 %	19,4 %
4. Autres produits ..	14,4 %	21,3 %	20,4 %

Cette situation demeure (à l'exception toutefois du secteur des pâtes, du papier et de leurs applications) si l'on établit une comparaison plus détaillée, comme l'indiquent les chiffres ci-après :

	C.E.E.	E. U.	R. U.
1. Produits minéraux.	1,8 %	7,8 %	6,7 %
2. Chimie et para-chimie	12,9 %	16,2 %	21,6 %
3. Pâtes, papiers et application	11,1 %	10,8 %	11,2 %
4. Textiles et applications	13,6 %	26,0 %	21,1 %
5. Métaux communs et ouvrages en métaux	9,6 %	15,3 %	13,4 %
6. Machines	12,0 %	14,6 %	18,7 %
7. Matériel de transport	12,8 %	13,2 %	20,1 %
8. Produits divers ..	14,0 %	29,6 %	29,1 %

La protection sélective du tarif douanier de la Communauté est également moindre, étant donné que sa nomenclature est beaucoup moins diversifiée que celle des autres tarifs.

Ainsi, par exemple :

— 95,8 % des droits du tarif douanier de la Communauté sont inférieurs à 20 %. Ce chiffre n'est que 71,7 % pour les Etats-Unis et 69,3 % en ce qui concerne le Royaume-Uni ;

— 0,3 % seulement des droits du tarif douanier de la Communauté sont supérieurs à 30 %, alors

Les opinions exprimées dans cet article le sont à titre personnel et ne reflètent donc pas nécessairement celles des Institutions de la Communauté.

que ce chiffre est de 22,6 % pour les Etats-Unis et de 23,2 % pour le Royaume-Uni ;

— le tarif douanier de la Communauté ne connaît aucun droit supérieur à 40 %, alors que le tarif des Etats-Unis en comporte 8,6 % et le tarif du Royaume-Uni 1,7 %.

Ces chiffres montrent donc le bien-fondé de la position prise par la Communauté consistant à réclamer que les négociations de Genève prévoient des règles visant à corriger les disparités tarifaires.

*
**

Par ailleurs, la Communauté se trouve, à l'occasion des négociations multilatérales, confrontée avec un autre problème sérieux de disparité, à savoir celle qui existe dans le potentiel économique de la Communauté d'une part, et des Etats-Unis d'autre part.

Pour un grand nombre de secteurs, le potentiel de la C.E.E. est, en effet, très inférieur à celui du principal partenaire auquel on aime à la comparer.

C'est le cas dans le domaine des ressources en matières premières et en produits énergétiques, ce qui représente déjà un handicap de départ.

C'est également le cas dans des secteurs de base ou de haute technicité. Ainsi, la production de la C.E.E. représente moins du quart de celle des Etats-Unis pour l'aluminium, pour presque tous les métaux spéciaux, pour les fabrications électroniques, les matériels de travaux publics et les avions à usage civil, et moins de la moitié pour les fibres synthétiques.

Ces disparités tiennent essentiellement :

— à l'avance technologique que les Etats-Unis ont prise depuis longtemps déjà et qu'ils ont encore accrue durant les dernières années ;

— à la dimension des entreprises américaines et à leur puissance financière exceptionnelle.

L'avance technologique des Etats-Unis se reflète, entre autres, clairement dans la situation du poste « brevets et licences » de la balance des paiements de la Communauté qui, en 1962-63, accusait un déficit de plus de 300 millions de \$, tout spécialement à l'égard des Etats-Unis.

Sur le plan de la dimension des entreprises, l'infériorité de la Communauté peut se mesurer par les données qui suivent.

Parmi les 500 entreprises industrielles les plus importantes du monde (mesurées selon le chiffre d'affaires de 1963), les Etats-Unis comptent 306 entreprises ; la Communauté seulement 74 et l'A.E.L.E. 65, ce qui est relativement important comparé au chiffre de la Communauté. Le Japon

entre en ligne de compte pour 38 entreprises, affirmant ainsi sa puissance économique croissante.

La plus grande entreprise allemande, la Volkswagenwerke AG, occupe la 34^e place parmi ces 500 plus grandes entreprises industrielles. La deuxième entreprise allemande, la firme Siemens, la 37^e place.

La plus grande entreprise française, Rhône-Poulenc, occupe la 74^e place, tandis que les deuxième et troisième entreprises françaises, à savoir les Entreprises nationalisées des Charbonnages de France et Renault, se contentent de la 78^e et 79^e places.

L'Italie, grâce à son entreprise de tête, Fiat, se situe à la 24^e place, tandis que la firme suivante, Finsider, n'est qu'à la 86^e place, l'E.N.I. à la 105^e place.

La plus importante entreprise belge, la Petrofina occupe la 140^e place, tandis que la deuxième entreprise, Cockerill-Ougrée, n'est qu'au 326^e rang.

Les Pays-Bas bénéficient d'une exception ; en effet, la principale entreprise, la Philips, se trouve à la 33^e place.

Le chiffre d'affaires des 20 plus importantes sociétés américaines correspond environ à la valeur du produit national brut de la R.F. d'Allemagne.

Le chiffre d'affaires des 5 plus grandes sociétés américaines correspond environ au produit national brut de l'Italie.

La valeur du produit national brut de la Belgique se situe entre le chiffre d'affaires de la première et de la deuxième entreprises américaines.

Le budget de l'Etat belge pourrait être couvert à l'aide des bénéfices des quatre plus grandes sociétés américaines.

Le chiffre d'affaires réalisé par la plus grande entreprise américaine, la General Motors, en 1963, dépassait le budget de la R.F. d'Allemagne pour l'année 1965.

Le chiffre d'affaires de la General Motors correspond au chiffre d'affaires total des 13 plus grandes entreprises allemandes.

General Motors produit presque autant de véhicules que l'ensemble des producteurs automobiles de la C.E.E.

La capacité de production de la U.S. Steel correspond à l'ensemble de la production sidérurgique allemande.

Dans l'industrie pétrolière, 21 des 30 sociétés les plus importantes sont américaines. Les 12 sociétés les plus importantes sont américaines, à l'exclusion toutefois de la Royal Dutch Shell (entreprise anglo-hollandaise) qui se classe 2^e et la B. P. (britannique).

que) qui se classe 8^e. C'est en 13^e place seulement que se situe la Cie Française des Pétroles. La Petrofina (Belgique) occupe la 21^e place. Les 21 entreprises américaines réalisent un chiffre d'affaires représentant 74,1 % de l'ensemble, tandis que les firmes de la Communauté doivent se contenter de la part modeste de 13,1 %.

Dans l'industrie chimique, 23 des 45 principales entreprises sont américaines et l'on trouve 8 sociétés américaines parmi les 12 premières ; la 3^e entreprise est anglaise (I.C.I.), les Farben Fabrik Bayer, qui représente la plus grande entreprise chimique de la C.E.E., occupe la 6^e place. Rhône-Poulenc (France) occupe la 8^e place ; Farb. W. Höchst occupe la 11^e place ; BASF (Allemagne) occupe la 13^e place ; St-Gobain (France) occupe la 15^e place ; AKU (Pays-Bas) occupe la 18^e place ; Montecatini (Italie) occupe la 19^e place ; Péchiney (France) occupe la 21^e place. Les firmes américaines réalisent 58,1 % du chiffre d'affaires total de ce secteur, tandis que les 14 entreprises de la C.E.E. n'atteignent pas la moitié de ce montant. La plus grande entreprise de la C.E.E. atteint 41 % du chiffre d'affaires de la plus importante entreprise américaine et 62 % de la plus importante entreprise britannique.

Dans l'industrie sidérurgique, les 3 principales entreprises mondiales sont américaines (US Steel, Bethlehem Steel, Republic Steel). Krupp (Allemagne) occupe la 4^e place ; August Thyssen (Allemagne) la 5^e ; Mannesman (Allemagne), la 7^e ; Finsider (Italie) la 8^e ; ARBED (Luxembourg) la 15^e ; Schneider et Cie (principale entreprise française) la 21^e ; Cockerill-Ougrée (Belgique) la 36^e. La plus grande entreprise de la Communauté réalise seulement 30 % du chiffre d'affaires de la principale société américaine.

Dans l'industrie électrique et électronique, sur les 34 principales entreprises mondiales, 14 appartiennent aux Etats-Unis, dont 4 occupent les 4 premières places (General Electric, Western Electric, Westinghouse Electric, Radio Corporation of America). Les entreprises américaines réalisent 60 % du chiffre d'affaires total, contre 15,6 % pour les 5 entreprises de la Communauté, 12,7 % pour les entreprises de l'A.E.L.E. et 10,8 % pour les premières entreprises japonaises. La première entreprise de la Communauté est la Philips (Pays-Bas) qui occupe la 5^e place ; viennent ensuite : Siemens (Allemagne) 6^e ; A.E.G. (Allemagne) 12^e ; Bosch (Allemagne) 21^e ; Cie Générale d'Electricité (France) 24^e.

L'on pourrait poursuivre cette énumération, car la situation est analogue dans la construction mécanique, dans les industries du caoutchouc, de l'alimentation, etc. Même dans l'industrie automobile, les 7 entreprises de la Communauté ne réalisent qu'environ 17 % du chiffre d'affaires total de ce secteur, contre 75 % pour les entreprises américaines.

Il convient par ailleurs de noter que les entreprises américaines sont beaucoup plus équipées de capitaux propres que les entreprises européennes. Sans compter les bénéfices importants qui viennent constamment accroître leur capital social, la part du capital propre des sociétés américaines et britanniques est beaucoup plus grande (65 %) que celle des entreprises européennes (Allemagne : 42,40 % ; Italie : 48 % ; France : 50 %). Cette base de capitaux propres qui étaye les entreprises anglo-saxonnes et qui améliore leurs possibilités de crédit déjà fort importantes, se trouve encore renforcée par un marché financier particulièrement abondant.

L'ensemble des facteurs qui viennent d'être cités permet également aux entreprises américaines de réaliser des efforts de recherche beaucoup plus étendus et ceci est particulièrement important car la recherche est devenue un élément essentiel de la concurrence internationale.

Cette position privilégiée des entreprises américaines, à laquelle s'ajoutent un effort gouvernemental plus étendu ainsi que la participation de ces entreprises aux vastes programmes militaires et spatiaux, constitue un élément de concurrence auquel les entreprises européennes auront des difficultés à faire face. En outre, dans le domaine de la protection tarifaire, les entreprises européennes sont également, comme on l'a vu, nettement défavorisées par rapport aux entreprises américaines, anglaises et japonaises.

♦♦

Compte tenu notamment des deux facteurs de disparité précités, la Communauté a abordé les négociations avec un grand esprit de libéralisme. Elle a accepté, en effet, de participer à des négociations qui, malgré les règles qui interviendront pour corriger les disparités tarifaires, aboutiront à une situation dans laquelle son tarif, non seulement demeurera le tarif le moins élevé des grandes puissances commerciales du monde, mais qui, de surcroît, n'assurera plus, au contraire des tarifs du

Japon, du Royaume-Uni et des Etats-Unis, qu'une protection modeste aux entreprises de la Communauté. Il en résultera que celles-ci seront les moins protégées de celles des grandes puissances commerciales, alors même qu'elles continueront, par rapport à celles des Etats-Unis, à souffrir d'une profonde disparité de potentiel qui, à défaut d'une action coordonnée et plus étendue des Etats membres en matière de politique industrielle et en matière de recherche scientifique et technique, continuera à s'accroître.

Si l'on compare les attitudes prises à la veille ou pendant les négociations de Genève par les principaux partenaires à celles-ci, il convient également de reconnaître que celles prises par la Communauté ont également été empreintes de plus de libéralisme que celles prises par les pays tiers.

A l'occasion de la négociation dite « Dillon » qui a eu lieu précédemment au G.A.T.T., la Communauté a réduit linéairement son tarif de 20 % (à l'exclusion toutefois des produits agricoles, des produits relevant de la C.E.C.A. et des produits figurant à la liste G annexée au Traité de Rome) en contrepartie de réductions beaucoup moins substantielles de la part des pays tiers.

A la suite de conversations qui ont eu lieu avec l'Inde, l'Iran et Israël, la Communauté a consenti au profit de ces pays, sans contrepartie, des réductions importantes de tarif (sous forme de suspensions) sur un certain nombre de produits.

Enfin, la mise en vigueur de la Convention d'association de Yaoundé a été accompagnée d'une réduction sensible du tarif douanier de la Communauté applicable aux produits tropicaux (de 25 % à 100 % suivant les produits).

Enfin, le rapprochement des tarifs nationaux vers le tarif douanier commun de la Communauté auquel les Etats membres sont tenus de procéder en vertu du Traité de Rome, a été opéré d'une façon générale sur le niveau, non pas du tarif douanier commun résultant des négociations dites « Dillon », mais sur un niveau diminué, une nouvelle fois, (fictivement) de 20 % et cela précisément en vue de tenir compte des négociations en cours à Genève.

Pendant que la Communauté accomplissait ces gestes de bonne volonté inspirés d'un indéniable esprit de libéralisme, le Royaume-Uni instituait une surtaxe douanière dont elle n'était pas à même d'indiquer le délai d'application, les Etats-Unis augmentaient considérablement leurs droits de douane sur les tapis et les verres à vitre et renforçaient leur législation anti-dumping.

Beaucoup soutiendront que la Communauté a, pour sa part, également renforcé sa protection à la frontière par la politique agricole commune. Même cet argument ne paraît pas pouvoir être invoqué. En effet, les prélèvements remplacent toute autre forme de protection à la frontière, c'est-à-dire également les restrictions quantitatives appliquées précédemment par les Etats membres de la Communauté.

On notera d'ailleurs que si la Communauté utilise la technique des prélèvements pour protéger son agriculture, bon nombre de pays tiers, dont les Etats-Unis, utilisent, sans compter des droits de douane assez élevés, la technique des restrictions quantitatives qui est bien plus restrictive. En outre la politique des aides et des subventions pratiquée sur une large échelle par les Etats-Unis et qui aboutit à la création d'énormes excédents stockés (en 1960 : immobilisation de 9 milliards de \$) perturbe les échanges internationaux et a un effet dépressif sur les prix agricoles internationaux et notamment sur ceux des produits dont les pays en voie de développement sont également producteurs (riz, arachides, tabac, coton, sorgho).

Les restrictions quantitatives appliquées par les Etats-Unis le sont dans le cadre de la dérogation qui leur a été accordée au G.A.T.T. pour l'ensemble du secteur de l'agriculture et qui leur permet de déroger au G.A.T.T., c'est-à-dire de prendre toute mesure contraire aux dispositions de celui-ci, qui leur est nécessaire pour assurer la sauvegarde de leur politique agricole nationale. Le rappel de l'existence de cette dérogation permet de mesurer combien la situation des Etats-Unis d'une part, et des autres pays d'autre part, est inégale par rapport à l'application des dispositions du G.A.T.T.

**

L'évolution des échanges de la Communauté confirme par ailleurs le caractère libéral de sa politique commerciale.

Les importations de la Communauté n'ont cessé de croître depuis 1958 ; elles sont passées de 16 milliards de \$ à cette date à 26 milliards, 825 millions de \$ en 1964, soit une augmentation globale de 66 %. Le commerce d'importation de la C.E.E. a donc augmenté de 2/3 en 6 ans.

Les importations de la Communauté en provenance des Etats-Unis ont, pendant la même période, progressé de 93 % (2 808 millions de \$ à 5 430 millions de \$). Le commerce d'importation de la C.E.E. en provenance des Etats-Unis a donc

presque doublé. La progression est de 116 % en ce qui concerne le Royaume-Uni (1 192 millions de \$ à 2 585 millions de \$), de 100 % en ce qui concerne l'Europe orientale (678 millions de \$ à 1 358 millions de \$), de 82 % en ce qui concerne les pays de l'A.E.L.E. (3 608 millions de \$ à 5 588 millions de \$).

Ce mouvement d'augmentation des importations de la Communauté est une tendance qui se retrouve pour chaque pays tiers ; seuls trois pays font exception : Algérie (— 43 %) ; Grèce (— 10 %) ; Tunisie (— 9 %).

Ce mouvement de hausse s'étend également aux produits agricoles et alimentaires exportés par les pays tiers. Ainsi, les importations agricoles de la Communauté en provenance des pays de l'A.E.L.E. ont progressé, de 1958 à 1964, de 30 % (860 millions à 1 126 millions de \$). Le chiffre est de 15 % (290 à 334 millions de \$) pour les importations communautaires en provenance du Danemark ; il est de 52 % pour la Suède (135 à 206 millions de \$), de 25 % pour la Suisse (58 à 73 millions de \$), de 70 % pour l'Espagne (172 à 292 millions de \$), de 404 % pour l'Irlande (10 à 51 millions de \$), de 81 % pour Israël (19 à 35 millions de \$), de 71 % pour l'Europe orientale (371 à 635 millions de \$), de 53 % pour la Yougoslavie (94 à 145 millions de \$), de 83 % pour les Etats-Unis (888 à 1 627 millions de \$), de 14 % pour le Canada (174 à 200 millions de \$), de 25 % pour l'Australie (357 à 448 millions de \$), de 72 % pour la Nouvelle Zélande (115 à 200 millions de \$), de 87 % pour l'Argentine (341 à 641 millions de \$). Même le Royaume-Uni, pays réputé comme peu agricole, a doublé ses exportations de produits agricoles vers la Communauté (118 millions de \$ en 1958 à 241 millions de \$ en 1964).

Dans ce contexte, il semble utile de citer les quelques faits suivants :

— les importations de produits alimentaires et agricoles effectuées en 1964 par la Communauté en provenance des seuls Etats-Unis représentent plus du double des importations agricoles de toutes provenances des Etats-Unis ;

— le taux de croissance des importations de produits agricoles de la Communauté de toutes provenances est le triple de celui des importations agricoles de toutes provenances des Etats-Unis ;

— le taux de croissance des importations des produits agricoles de la Communauté en provenance des Etats-Unis, est près du triple de celui

des importations agricoles des Etats-Unis en provenance de la Communauté.

Entre-temps, s'établissait paradoxalement à Genève un climat ignorant totalement les gestes de bonne volonté de la Communauté et imputant à celle-ci une politique protectionniste ainsi que la responsabilité de l'évolution moins rapide que prévue des négociations.

Les faits qui précèdent font grâce à la Communauté de ces deux premières accusations. La troisième n'est d'ailleurs pas davantage fondée.

Il est équitable de reconnaître que si les négociations n'ont pas pu être poursuivies comme il convient sur le plan agricole, cela tient au fait que la Communauté n'a pas été à même — faute d'avoir parfait sa politique agricole — de faire connaître entièrement sa position.

Toutefois, la même situation existe à Genève pour d'autres secteurs, tels par exemple la chimie, les problèmes relatifs aux pratiques commerciales restrictives, les pâtes et papiers et les textiles de coton.

En matière de chimie, les Etats-Unis n'ont pas encore été à même de prendre position à l'égard de la négociabilité ou non de l'évaluation en douane qu'ils pratiquent.

En ce qui concerne les pâtes et papiers, la poursuite des négociations dépend des réponses qui doivent être fournies par les délégations des pays scandinaves à un certain nombre de questions qui ont été posées par la Communauté.

Sur le plan des textiles de coton, la poursuite des négociations est liée aux réponses que les pays exportateurs doivent adresser au Directeur Général du G.A.T.T. suite au questionnaire élaboré par ce dernier en ce qui concerne les modalités d'une éventuelle reconduction de l'Accord des Textiles de Coton.

Enfin, sur le plan des pratiques commerciales restrictives, l'on ne sait toujours pas si la délégation des Etats-Unis sera à même d'engager une négociation véritable sur ce point, dans l'ignorance où elle se trouve s'il sera possible à son Gouvernement de prendre des engagements qui impliquent des modifications législatives.

Il faut dès lors constater que d'autres pays n'ont pas été à même, tout comme la Communauté pour le secteur des négociations relatives aux produits agricoles, de faire connaître leur position.

Si les négociations de Genève n'ont pu se poursuivre qu'à un rythme ralenti, cette situation n'est donc pas seulement imputable à la Communauté.

On entend quelquefois certains milieux industriels européens s'interroger sur la question de savoir si le succès des négociations de Genève reste souhaitable devant le peu d'évolution qui, selon eux, se manifeste dans la position des pays tiers et surtout des Etats-Unis.

La réponse à cette question ne saurait être qu'affirmative à condition évidemment que puisse se réaliser un équilibre satisfaisant des concessions respectives des uns et des autres.

La réussite de ces négociations présente d'ailleurs un intérêt certain pour tous les partenaires. C'est le cas pour la Communauté étant donné sa grande dépendance du commerce international. D'autre part, il est certain que pareille réussite serait de nature à diminuer les tensions internes qui menacent la Communauté et donc, en définitive, à renforcer la cohésion de celle-ci. Ainsi, par exemple, il est probable qu'en cas de réussite des négociations, l'Allemagne sera mieux disposée à l'égard de sa participation au financement de la politique agricole commune. En effet, pour un tarif douanier commun de la Communauté qui se situerait, à la suite des négociations, à un niveau voisin du tarif douanier qui était le sien avant la conclusion du Traité de Rome, l'Allemagne obtiendrait, quasi sans concessions sur le plan tarifaire extérieur, le libre accès au marché des pays partenaires de la Communauté, et un meilleur accès aux marchés extérieurs à celle-ci, qui représentent pour elle un débouché plus important que pour les autres Etats membres de la Communauté.

L'intérêt des Etats-Unis est également évident, car ils ont, eux aussi, beaucoup à gagner d'une libéralisation des échanges internationaux. Le maintien de la puissance de ce pays dépend, en effet, du maintien de l'équilibre de sa balance globale des paiements ; celui-ci est à son tour tributaire du solde actif des échanges avec la Communauté en particulier (1960 : 1 580 millions de \$; 1961 : 1 800 millions de \$; 1962 : 2 000 millions de \$; 1963 : 2 470 millions de \$; 1964 : 2 580 millions de \$), et l'Europe en général.

On notera donc que les Etats-Unis ont besoin de la coopération de l'Europe et pas seulement celle-ci de la coopération des Etats-Unis. On voit mal, en effet, quelles autres régions du monde pourraient se substituer à l'Europe comme partenaire commercial valable pour les Etats-Unis.

Compte tenu de cette situation, on peut même se demander si l'Europe aura jamais la moindre chance d'équilibrer ou de renverser les termes de ses échanges avec les Etats-Unis. La question se pose même de savoir si l'intérêt du monde occidental ne commande pas le maintien de la structure actuelle de ces échanges ; mais dès lors on peut aussi se demander si ce n'est pas là une raison supplémentaire pour estimer que l'Europe devrait pouvoir jouer un rôle plus grand dans les affaires internationales.

**

Quoi qu'il en soit, la réalisation d'un équilibre satisfaisant entre concessions réciproques apparaîtra de plus en plus comme une nécessité inéluctable tant les intérêts politiques, économiques et sociaux en cause de part et d'autre sont immenses. L'existence de ceux-ci fait d'ailleurs que si un tel équilibre ne pouvait être atteint, des craintes pourraient être exprimées quant à la réussite des négociations de Genève.

Heureusement, rien, pour l'instant, ne permet de penser que la réalisation de cet équilibre soit impossible. La recherche de celui-ci doit être poursuivie inlassablement.

Cela nécessitera toutefois des efforts sérieux de la part de tous les partenaires à la négociation. A cet égard, il convient également d'avoir conscience qu'il ne sera pas suffisant d'aboutir à un simple équilibre de tels efforts, le « dosage » à réaliser devant tenir compte de tous les facteurs de la négociation.

En effet, étant donné les disparités, quelquefois très accusées, qui existent dans le niveau de protection tarifaire des différents pays, il sera vraisemblablement nécessaire, et cela devrait en définitive être considéré comme normal, que les pays les plus protectionnistes fassent de plus amples concessions que les pays moins protectionnistes. Ceci n'est donc pas contraire à la notion d'équivalence des concessions et est d'autant plus justifié que les pays qui à l'avenir seront les moins protégés auront, au contraire des autres, épuisé pratiquement leur potentiel de négociation. Ces pays auront également à subir une concurrence plus vive et seront amenés à supporter davantage le poids de l'industrialisation croissante des pays en voie de développement.

Pour en revenir aux efforts mutuels qui restent à faire, on voit mal comment les négociations en cours pourraient aboutir à des résultats sensibles si les Etats-Unis ne se montraient pas disposés à

des concessions importantes sur la méthode d'évaluation en douane qu'ils pratiquent à l'égard des produits chimiques, méthode mieux connue sous le nom de « American Selling Price » (perception des droits de douane non pas en fonction du prix d'importation des marchandises, mais du prix de vente aux Etats-Unis au stade du commerce de gros). Elle a pour effet d'augmenter considérablement les droits de douane, déjà fort élevés, inscrits au tarif et qui s'en trouvent, dans certains cas, doublés ou même triplés.

Il en sera probablement de même en ce qui concerne les autres règlements para- ou non tarifaires existant aux Etats-Unis, telle par exemple la réglementation anti-dumping.

Enfin, il faudra que les pays tiers n'éludent pas, comme jusqu'à présent, le problème des disparités tarifaires.

La Communauté, pour sa part, devra consentir un effort sur le plan des négociations agricoles, bien qu'en ce domaine il faille peut-être regretter que les pays tiers n'aient pas encore pris suffisamment conscience de l'intérêt de la formule de négociation dite du « montant de soutien » qu'elle a proposée.

En effet, cette formule représente un progrès par rapport au passé, puisqu'elle implique que les négociations portent sur tous les éléments de protection et non pas seulement sur l'un d'entre eux (droits de douane ou, en d'autres termes, protection tarifaire à la frontière). Or, les expériences du passé ont démontré que les négociations portant uniquement sur les protections à la frontière sont inefficaces, car les pays accordant une concession sur cet élément sont souvent amenés à effectuer des manœuvres de compensation par une augmentation des éléments de protection intérieure (subventions, aides à la production, etc.), ce qui a pour effet d'annuler la portée de la concession accordée.

Il est vrai que la Communauté ne propose que la consolidation du « montant de soutien ». Aussi, est-ce là qu'elle devra notamment faire un effort de concession, la consolidation pure et simple apparaissant comme insuffisante.

Quel pourrait être l'engagement supplémentaire de la Communauté en la matière ? La plupart des Etats membres pourraient probablement accepter une réduction du « montant de soutien ». Toutefois, comme celle-ci implique une réduction des prix communs intérieurs de la Communauté, il est à prévoir que l'Allemagne ne sera pas en mesure de l'accepter. Pour sa part, l'Allemagne pourrait

probablement accepter que la consolidation du « montant de soutien » soit assortie d'une garantie quantitative d'accès au marché de la Communauté au profit des pays tiers. Toutefois, comme une telle garantie, jumelée avec des prix communs intérieurs relativement élevés, conduirait nécessairement à poser un problème de financement de stocks, la plupart des autres Etats membres ne seront pas en mesure de s'y rallier.

Dès lors, une autre voie devra être recherchée, car il paraît difficile d'imaginer que les négociations de Genève puissent réussir sans que la Communauté ne concède quelque chose à côté de la consolidation du « montant de soutien ».

La situation se complique toutefois de l'incertitude dans laquelle on se trouve quant à la question de savoir si les pays tiers qui demandent plus de concessions sur ce point de la part de la Communauté, seront eux-mêmes capables d'accepter la consolidation du « montant de soutien », c'est-à-dire le gel de toutes les protections internes et à la frontière existant chez eux.

Si la réponse devait être négative, c'est-à-dire à défaut de contreparties valables, la Communauté pourra-t-elle, en effet, maintenir son offre ?

D'autre part, il importera que la Communauté fasse probablement aussi quelque concession en ce qui concerne la taxe de circulation pour les voitures automobiles. Les Etats-Unis ont d'ailleurs mentionné que la solution de ce problème faciliterait la négociation dans un certain nombre de domaines. Ils se plaignent que l'échelle appliquée pour la taxation selon la cylindrée des voitures soit, d'une façon générale, calculée d'une telle manière que la taxation pour les voitures américaines, qui ont normalement une forte cylindrée, n'est pas proportionnelle aux taxes à payer par les utilisateurs de voitures européennes.

Ensuite, les pays tiers continueront à réclamer que la Communauté renonce, encore davantage, à invoquer les disparités tarifaires à l'égard d'un certain nombre de produits pour lesquels les pays européens sont les principaux fournisseurs importants de la Communauté.

Cet acte de renonciation est mieux connu sous le nom de « clause européenne ». On remarquera d'abord que cette clause risque de ne pas aider beaucoup le Danemark dont un grand nombre des exportations vers la Communauté sont agricoles, ni la Norvège dont les principales exportations sont des produits de la pêche (classés dans le groupe des produits agricoles) ou des produits figurant sur

la liste d'exceptions de la Communauté (pâtes et papiers aluminium). La situation de la Suède n'est pas fondamentalement différente. L'Autriche espère un traité d'association avec la Communauté ; ce pays ne s'intéressera donc à la clause que dans la mesure où les négociations d'association en cours échoueraient.

L'on voit donc que la clause ne peut apporter de résultats que pour la Grande-Bretagne et essentiellement pour la Suisse. C'est d'ailleurs ce qui explique la raison pour laquelle ce dernier pays y attache tant d'importance.

La clause dite « européenne » mérite cependant encore quelques réflexions. Une première remarque s'impose : dans l'hypothèse où la Communauté s'élargirait, les concessions qui seront faites par la Communauté en vertu de cette clause seront en réalité autant de concessions gratuites au profit des pays tiers non européens.

Cela est-il raisonnable ? Il est difficile de répondre car il est tout aussi difficile de dire si et quand la Communauté s'élargira. Toutefois, il existe malgré tout certaines chances pour que le mouvement d'unification européenne s'élargisse.

Dans ces conditions, ne vaudrait-il pas mieux pour la Communauté et les autres pays européens renoncer à la clause, du moins sous cette forme, et prévoir que tous les pays européens iront entre eux plus loin, de 10 ou 20 %, dans la voie de la démobilitation tarifaire que celle qui sera suivie à l'égard des autres pays membres du G.A.T.T.

Evidemment, il s'agirait en fait de la réalisation d'un système contraire à la clause de la nation la plus favorisée.

Mais, on peut se demander s'il serait impossible pour les pays européens d'obtenir une dérogation de la part du G.A.T.T., surtout si ces mesures étaient présentées comme une première étape réalisée, sans programme certes, mais avec l'objectif d'un groupement européen plus large, et auxquelles ils s'engageraient à mettre fin au cas où ce groupement ne se réaliserait pas dans un délai, par exemple de dix ans, à dater de la mise en vigueur des résultats des négociations de Genève.

Ne pourrait-on ainsi réaliser entre la Communauté et l'A.E.L.E. une formule de « pont » bien plus attrayante que toutes celles que l'on a avancées jusqu'à présent ?

On voit donc que le problème n'est pas simple. Il se complique encore du fait que l'on ignore toujours si les pays de l'A.E.L.E., autres que le

Royaume-Uni, accepteront la réduction linéaire et l'ampleur prévue de celle-ci.

Il semble que la Communauté sera aussi amenée à devoir consentir quelque chose à l'égard des produits tropicaux qui sont, du point de vue des règles de négociation, assimilés aux produits agricoles.

La Communauté ne pourra toutefois vraisemblablement consentir des concessions aussi amples que celles qui lui sont réclamées.

En cette matière, l'attitude à adopter par la Communauté ne sera pas aisée. En effet, les réductions de tarif opérées à l'occasion de la mise en vigueur de la Convention de Yaoundé ont déjà réduit d'autant l'avantage que retirent les Etats africains et malgache associés (E.A.M.A.) de l'association avec la Communauté. Cet avantage a été, une nouvelle fois, réduit par suite des concessions accordées par la Communauté à l'Inde puisque les E.A.M.A. sont également exportateurs de certains des produits sur lesquels ces concessions ont été opérées. Ensuite, dans la mesure où d'autres pays africains tels le Nigéria par exemple, seraient également associés à la Communauté, l'avantage commercial des E.A.M.A. sera une fois de plus réduit.

On peut dès lors se demander si, pour les produits tropicaux, la Communauté n'a pas déjà atteint un certain point d'équilibre entre les intérêts des pays tiers et ses propres intérêts et ceux de ses associés. En effet, le jeu combiné du mouvement de réduction successif des avantages tarifaires accordés aux E.A.M.A. et le mouvement d'extension du champ d'application géographique de ces avantages, risque de mettre en cause l'association définie par le Traité de Rome, et ainsi en définitive ce Traité lui-même.

Les négociations de Genève posent donc en quelque sorte pour la Communauté le dilemme politique de savoir si elle pourra continuer à accepter l'extension de ces mouvements et cela même à un moment où beaucoup ont défendu avec tant d'énergie l'intangibilité du Traité de Rome. Dans l'appréciation économique et surtout politique qu'elle sera, dans ces conditions, amenée à faire en vue de prendre position, la Communauté devra tenir compte également, d'une part de ce que l'association n'a pas lésé économiquement les autres pays en voie de développement (les pays associés constituent, en effet, le groupe de pays ayant, de tous les pays tiers, le moins progressé depuis 1958, dans leurs exportations vers la Communauté) et, d'autre part, que l'économie des E.A.M.A., à l'exclusion

peut-être du Congo (Léo), est encore peu diversifiée et que l'exportation de seulement quelques produits tropicaux représente souvent les 3/4 de leurs exportations totales.

Enfin, on peut se demander si une solution appropriée d'un certain nombre de problèmes que posent les négociations, tels par exemple ceux de la chimie, de la sidérurgie et des textiles, ne pourrait être trouvée par une harmonisation des tarifs des principales puissances commerciales, d'autant plus qu'on peut s'interroger sur les raisons pour lesquelles la protection des uns devrait demeurer plus forte que celle des autres.

Dans le même ordre d'idées, il paraît utile que la Communauté accepte, en contrepartie de concessions à définir, d'apporter à la nomenclature douanière de son tarif un plus grand nombre de spécifications douanières. Il est probable, en effet, qu'en acceptant de scinder les positions de ce tarif, les problèmes des disparités tarifaires et des listes d'exceptions, pourraient être plus aisément résolus.

Certes, le travail des administrations de la Communauté s'en trouverait alourdi, mais ceci doit être considéré comme un point mineur par rapport aux résultats que cela pourrait apporter sur le plan des négociations de Genève.

L'énumération des problèmes qui précèdent, n'est pas exhaustive, mais contient, sans doute, ceux qui se révèlent essentiels pour l'instant en vue de la poursuite des négociations.

**

Les considérations qu'on vient de lire montrent le caractère délicat et surtout l'enjeu politique, économique et social des négociations de Genève. Celui-ci est tel que s'il serait imprudent de ne pas agir avec constance en vue de sa réussite, il serait tout aussi imprudent de vouloir réaliser hâtivement des compromis qui ne comporteraient pas les dosages d'équilibre appropriés tenant compte de l'ensemble des éléments et des niveaux de protection existants.

Si l'on ne devait pas agir de la sorte, les difficultés pourraient surgir, car les entreprises européennes, alliées pour la circonstance aux syndicats ouvriers, risqueraient d'être amenées à considérer que les avantages susceptibles d'être obtenus par la Communauté n'équilibrent pas de façon suffisante les inconvénients des réductions du tarif douanier de la Communauté.

Dans ce contexte, il y a lieu par ailleurs de ne pas oublier que l'équilibre d'intérêt qui se mani-

festes entre l'Allemagne et la France pour la solution des problèmes de la politique agricole d'une part, et des négociations de Genève d'autre part, fait défaut en ce qui concerne l'Italie. En effet, il existe des raisons qui font que, d'une part la politique agricole commune présente pour ce pays moins d'intérêt que pour la France et que, d'autre part, les négociations de Genève présentent également, pour lui, moins d'intérêt que pour l'Allemagne du point de vue économique.

D'autre part, les négociations de Genève sont devenues moins attrayantes pour les entreprises du Benelux et de la France du fait que les marchés extérieurs à la Communauté n'absorberont bientôt plus qu'environ un tiers de leurs exportations totales.

Il importe ensuite de constater que plusieurs des pays de la Communauté ont à faire face à des problèmes, soit de développement, soit de reconversion, qui posent des problèmes politiques et sociaux parfois particulièrement délicats et il est douteux qu'ils seraient à même d'affronter une extension de ce phénomène.

Il ne faut pas davantage oublier que les Etats membres de la Communauté qui avaient, au moment de l'entrée en vigueur du Traité de Rome (France-Italie), un tarif douanier plus élevé que les autres Etats membres, auront à faire des efforts d'adaptation économique considérablement plus étendus que leurs partenaires pour s'aligner sur le tarif douanier de la Communauté tel qu'il se présentera à l'issue des négociations de Genève.

Ces efforts seront particulièrement lourds pour l'Italie qui affronte des problèmes de développement que les autres Etats membres ne connaissent pas.

L'ensemble des entreprises européennes aura également à affronter, au contraire des entreprises américaines et japonaises, un double effort d'adaptation, celui imposé par la réalisation soit du Marché Commun, soit de l'A.E.L.E. et ensuite celui imposé par les négociations de Genève.

Et surtout que l'on ne vienne pas affirmer que posséder un tarif peu élevé est un avantage, car alors on pourrait se demander pourquoi la plupart des pays tiers s'acharnent tant à poursuivre l'application d'un tarif plus élevé que celui de la Communauté.

La vérité est qu'un tarif élevé n'est pas souhaitable pour de multiples raisons, mais ceci est valable pour tous les pays industrialisés.

Enfin, il faudra aussi que la Communauté tienne compte des associations de la Grèce et de la Turquie, pays confrontés avec de difficiles problèmes de développement qui, dans un esprit européen, ne peuvent être négligés.

**

Tout doit être mis en œuvre pour faciliter les négociations, celles-ci étant déjà, comme on l'a vu, fort complexes en elles-mêmes.

Dans cette perspective, il semble indiqué qu'interviennent des orientations voisines de celles indiquées ci-dessus au sujet de certains des problèmes que pose la négociation.

Par ailleurs, la Communauté devrait pouvoir, à brève échéance, arrêter son attitude sur le plan des négociations relatives aux céréales en ce qui concerne, d'une part, la fixation du niveau des prix internationaux de référence et, d'autre part, le principe et les modalités d'un financement commun sur le plan international de l'écoulement des excédents.

Il est également certain que la présentation d'offres détaillées par la Communauté pour les produits agricoles autres que les céréales, serait de nature à atténuer les difficultés qui existent à Genève.

Toutefois, cela pose à la Communauté le choix d'opter soit pour des offres partielles et successives,

présentées au fur et à mesure de l'avancement de la politique agricole commune, soit à l'inverse pour une offre globale, présentée pour l'ensemble des produits agricoles dès l'achèvement de la mise au point de la politique agricole commune. Il est toutefois difficile pour l'instant de discerner quelle pourra être la position de la Communauté en la matière étant donné notamment que des offres partielles sont susceptibles de soulever certaines difficultés sur le plan de l'équilibre entre les intérêts en présence à l'intérieur de la Communauté.

Enfin, il n'est pas douteux que la réalisation de la politique agricole commune, ainsi que la définition d'une politique commune ou coordonnée en matière forestière, énergétique, aéronautique, industrielle, commerciale et sociale ainsi qu'en matière de recherche technique et scientifique, rendrait plus aisées bien des choses sur le plan des négociations de Genève.

Avec cette réflexion se trouve clos le cycle des considérations qui peuvent être faites à la veille de la reprise active des négociations de Genève, alors que l'on en arrive ainsi, bien involontairement et probablement parce que cela tient à la nature même de ces choses et à la composante de leurs intérêts apparents et sous-jacents, à la notion même de parallélisme contenue dans les accords de Luxembourg.

L'ÉCONOMIQUE ET LE SOCIAL DANS LE MARCHÉ COMMUN

ENTREPRISES PUBLIQUES ET COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE

par André G. DELION

Conseiller référendaire à la Cour des Comptes de France

LES entreprises publiques occupent dans les six pays de la Communauté économique européenne une place importante, comme d'ailleurs dans presque tous les autres pays européens occidentaux.

Leur naissance paraît due à des circonstances historiques propres à chaque pays, mais le phénomène est trop général et trop durable pour ne pas avoir des motifs profonds au-delà des motifs apparents qui expliquent les cas d'espèce.

Comme souvent dans les phénomènes de la vie économique, sociale ou politique, les évolutions ou les nécessités fondamentales prennent des expressions diverses qui n'apparaissent qu'après coup comme des manifestations de ces nécessités.

Mais un jour vient où il faut en prendre conscience, élaborer une doctrine qui permette une meilleure réglementation, un meilleur emploi, avant que la vie n'entraîne vers de nouvelles expériences et de nouveaux projets.

Dans cette dialectique qui est à la base de l'évolution des institutions, le traité de la Communauté économique européenne joue dans les six pays le rôle de révélateur, chaque pays devant en quelque sorte se préciser à lui-même sa propre doctrine pour discuter utilement avec ses voisins et pour préparer ensemble l'avenir.

Au-delà des soucis négatifs de l'élimination des obstacles aux échanges et des soucis sectoriels causés par certaines grandes activités, la dynamique de la Communauté la porte vers une conception progressivement plus active de son rôle dans « l'amélioration constante des conditions de vie

et d'emploi des peuples », qui est, aux termes mêmes du préambule du Traité de Rome, son but essentiel.

C'est ainsi que cette dynamique communautaire pousse aujourd'hui à s'interroger au niveau européen sur l'un des moyens que les Etats emploient en vue d'atteindre ce but essentiel : les entreprises publiques (1).

Cette recherche exige d'abord une vue objective de la naissance et de l'extension du secteur économique public : un bref rappel démontrera qu'il est né des circonstances et des nécessités beaucoup plus que des doctrines politiques et qu'il occupe désormais dans les six pays une place très importante.

Ensuite doivent être exposées quelles contributions peuvent apporter les entreprises publiques sur les plans conjoncturel, géographique et structurel aux efforts tendant à une croissance équilibrée des économies.

Enfin, il convient de marquer dans quelles conditions cette contribution des entreprises publiques peut rester conforme aux règles de la rationalité économique concernant les choix économiques et les principes de concurrence qui garantissent l'efficacité de cette contribution.

(1) Le terme d'entreprise publique sera pris dans son acception la plus large d'activité économique gérée soit directement en régie, avec ou sans autonomie financière, soit par des établissements publics, des sociétés publiques ou des sociétés d'économie mixte à majorité publique que ces régies, établissements ou sociétés dépendent de l'Etat ou des autres collectivités publiques.

I. — NAISSANCE ET EXTENSION DES ENTREPRISES PUBLIQUES

Le rappel des conditions historiques de création du secteur économique public dans les six pays précèdera l'indication de quelques éléments précisant l'importance actuelle de ce secteur.

A. — *La création des entreprises publiques a résulté en Europe très généralement des circonstances ou des nécessités beaucoup plus que de considérations doctrinales ou politiques.*

a) Ces entreprises ne sont d'ailleurs pas une invention récente.

Pour s'en tenir à l'histoire moderne et aux six pays membres actuels de la Communauté économique européenne, les manufactures françaises de tapisserie ou de porcelaine, Gobelins, Sèvres, ont été créées par Colbert sous Louis XIV. Frédéric II de Prusse créa une importante société de commerce maritime. La plupart des princes allemands, le duc de Brunswick, l'électeur palatin, le grand duc de Hesse, le margrave d'Anspach-Bayreuth, disposaient de banques qui prirent au XVIII^e siècle des participations dans des affaires d'importation et d'exportation, de transports, d'exploitation forestière. Ce fut Napoléon qui, en créant la Confédération du Rhin, fit transformer en participations des Etats allemands ces participations princières, ancêtres inattendus des propriétés « socialisées » de l'époque contemporaine.

L'autre origine de ces propriétés publiques en Allemagne est la multiplication au cours de la seconde moitié du XIX^e siècle, sous l'impulsion d'initiatives ou de besoins locaux, d'entreprises d'économie mixte, ce terme n'étant lui-même que la traduction littérale en français du terme allemand créé à l'époque de « gemischte Wirtschaft ».

Et c'est ainsi que, sous le chancelier Bismarck, au cœur de la période dite libérale, les possibilités d'action laissées aux municipalités allemandes dans le domaine économique leur permirent de prendre dans les conditions du droit commun d'innombrables participations dans des entreprises de services publics (transports, et ensuite distribution d'électricité notamment), mais aussi dans des entreprises sans justification d'intérêt général telles que fabriques de pâtes alimentaires, coutelleries, magasins de confection, mines, ateliers métallurgiques, etc...

Les Etats et l'Empire lui-même ne dédaignèrent pas de prendre des participations, telle la Bavière dans les Pfalzwerke de Ludwigshafen, mouvement que la guerre de 1914-1918 amplifia fortement (création de la Société centrale d'achat — Zentraleinkaufsgesellschaft — et de Sociétés de guerre — Kriegsgesellschaften).

L'Allemagne apparaît ainsi comme l'initiatrice de l'appropriation publique, conçue comme un moyen pratique de résoudre des problèmes d'espèce et accessoirement de contribuer à la « productivité nationale », selon la doctrine de la « nazionale Erzeugungskraft » exposée par List et qui aboutit au Zoll-Verein en 1834.

Les quelques appropriations publiques réalisées avant 1914 dans les autres pays de l'Ouest européen sont peu importantes en regard, mais elles témoignent de l'extension des entreprises publiques au cœur d'une époque considérée pourtant comme libérale.

Ainsi, l'Etat français rachète à partir de 1877 des sociétés de chemin de fer en difficulté regroupées dans la Compagnie du chemin de fer de l'Etat.

Un arrêté royal de 1913 organise les Mines d'Etat des Pays-Bas, des lois belges autorisent l'exploitation de diverses activités par des organismes publics ou semi-publics (chemins de fer vicinaux en 1885, port de Bruges en 1895), l'Italie constitue en 1914 le Consortium pour avances sur titres (Consortio per sovvenzioni su valori industriali).

b) L'après-guerre verra s'agrandir fortement les patrimoines économiques publics.

Cette extension résulte d'abord des effets indirects de la guerre. Pendant la République de Weimar, le Reich allemand, les Etats et les villes conservent sans les liquider et même consolident les nombreuses participations prises pendant la guerre. La France constitue en entreprises publiques ou mixtes des activités nées des suites de la guerre à divers titres, notamment biens ex-ennemis n'ayant pu être cédés à des entreprises privées : Office national industriel de l'azote, Mines domaniales de potasse d'Alsace, Compagnie française des pétroles, Compagnie de navigation sur le Rhin.

Mais l'extension des entreprises publiques résulte aussi de plus en plus souvent de disposi-

tions facilitant les actions des collectivités locales ou rationalisant l'organisation des entreprises d'Etat, et de la création d'entreprises susceptibles de faciliter une meilleure gestion des services publics ou le progrès économique et social dans certains secteurs déterminés.

On peut rappeler en ce sens la loi belge de 1922 autorisant la création d'associations intercommunales à but économique, le décret français de 1926 autorisant les communes à prendre des participations minoritaires en capital dans des sociétés de droit privé, la réorganisation des ports autonomes en France en 1920, de diverses entreprises d'Etat aux Pays-Bas en 1927 et des chemins de fer néerlandais en 1937, de la société nationale des chemins de fer belges en 1926, etc...

Parmi les créations d'entreprises destinées à favoriser le redressement ou l'expansion économiques, on peut relever en Italie la création, en 1919, du Consortium de crédit pour les travaux publics (Consortio di credito per le opere pubbliche), de la Banque nationale du travail en 1921 (Banco nazionale del lavoro), de la Société générale italienne des pétroles [Società Azienda generale italiana petroli (A.G.I.P.)] en 1926, et de nombreux organismes financiers. En France, la Caisse nationale de crédit agricole est créée en 1920, la Compagnie nationale du Rhône en 1921, plus tard, dans le même esprit, en 1939, la Régie autonome des pétroles. En Allemagne, les chemins de fer de l'Etat allemand (Deutsche Reichsbahn) sont constitués en 1924. En Belgique, la Société nationale pour la petite propriété terrienne est formée en 1935.

c) La crise économique des années 1930 a, à son tour, entraîné la création d'un grand nombre d'entreprises publiques pour des motifs de sauvetage économique où les Etats ne se sont pas engagés sans grandes réticences.

L'Istituto per la Ricostruzione Industriale (I.R.I.) a été créé en Italie en 1933 pour sauver plusieurs grandes banques et les entreprises où elles avaient des participations. L'esprit de l'Institut était d'opérer un assainissement et de liquider ensuite les participations détenues, comme le rappelle le nom même de sa « section de liquidation industrielle » (Sezione smobilizzi industriali).

C'est l'impossibilité pratique de cette rétrocession qui fut la cause du maintien de l'I.R.I. Ensuite les

soucis de l'autarcie, de l'économie de guerre et de la reconstruction le consolidèrent jusqu'au jour où, en 1948, l'Institut apparut comme un irremplaçable instrument de progrès économique, reçut un nouveau statut, et devint le principal artisan de l'extraordinaire croissance de l'économie italienne des quinze dernières années.

En France, c'est le déficit occasionné par la crise des grandes entreprises privées de transports qui a contraint l'Etat à prendre de fortes participations dans la Compagnie générale transatlantique en 1933, dans la Compagnie Air France en 1935, et à créer la Société nationale des chemins de fer français en 1937.

d) Entre 1933 et 1948 il est vrai qu'un nombre important d'entreprises publiques ou mixtes ont été créées soit pour des motifs liés à des doctrines totalitaires ou autarciques, soit sous l'influence des idées socialistes qui ont contribué aux nationalisations.

Comme exemple du premier cas, on peut citer les extensions de la Vereinigte Industrieunternehmungen A.G. et de l'I.R.I. agissant comme holdings publics, la création des Hermann-Goering Werke en 1938, les prises de participations étatiques en Allemagne et en Italie dans les sociétés d'information ou de cinématographie : Drahtlose Dienst A.G., Ente nazionale industrie cinematografiche...

Les nationalisations proprement dites, qui n'ont presque concerné que la France parmi les six pays membres actuels de la C.E.E., se sont étendues en 1936 à une partie des industries d'armement, en 1945 et 1946 à la Société des automobiles Renault, à la Banque de France, à une grande part des Compagnies d'assurances et banques de dépôts, aux charbonnages, à l'électricité et au gaz.

On remarquera cependant que les nationalisations ne sont intervenues en France sous la forme de transferts de patrimoines privés à l'Etat que parce que la France, à l'inverse de l'Italie et de l'Allemagne, ne disposait pas déjà de la quasi-nationalisation résultant de la constitution de puissants réseaux de participations par les holdings publics allemands et par l'I.R.I. en Italie. On peut dire en ce sens que les nationalisations françaises n'ont fait qu'aligner la France, par une suite de décisions globales prises dans une brève période, sur la situation qui, en Allemagne et en Italie, résultait de nombreuses décisions prises au cours des quinze années antérieures.

res en ce qui concerne l'Italie, et d'une tradition presque séculaire en ce qui concerne l'Allemagne.

Ces différences d'origine du secteur public confirment bien d'ailleurs qu'il n'est pas principalement le fruit d'une doctrine donnée.

Même dans le cas des nationalisations, on a souvent et à juste titre insisté sur le fait que les soucis de reconstruction, de rationalisation technique et de modernisation économique ont pesé en définitive dans la généralité des cas plus lourdement que les motifs doctrinaux abstraits. Ainsi, par exemple, le délabrement des charbonnages français dès avant la guerre et leur illogique dispersion en concessions arbitrairement découpées suffisaient à justifier leur reprise en mains par la nation, indépendamment de toute position politique. De même, la nationalisation de l'électricité en Italie en 1962 et la création de l'Etablissement national de l'énergie électrique [Ente nazionale per l'energia elettrica (E.N.E.L.)] ont été votées par tous les partis politiques sauf un, parce qu'elles se fondaient sur des difficultés reconnues de la production et de la distribution de l'électricité dans ce pays.

e) Mais désormais ce sont de moins en moins des soucis de simple défense économique ou de sauvetage d'activités victimes de crises ou mal gérées qui motivent la création d'entreprises ou les prises de participation publiques. C'est la volonté positive de contribuer par ce moyen au progrès économique et social national.

C'est cette préoccupation qui entraîne la constitution d'entreprises pour gérer des services publics [Linee Aeree Italiane (L.A.I.), et Alitalia en Italie en 1946...] pour lancer des activités nouvelles (en France le Commissariat à l'Energie Atomique en 1945, le Centre national d'études spatiales en 1962), pour assurer le développement des ressources : ainsi sont créés dans le domaine pétrolier, en Italie, en 1953, l'Etablissement national des hydrocarbures [Ente nazionale idrocarburi (E.N.I.)], en France à partir de 1946 les entreprises pétrolières rassemblées en décembre 1965 dans le groupe de l'Entreprise de recherches et d'activités pétrolières (E.R.A.P.) : Union générale des pétroles, Société nationale des pétroles d'Aquitaine, etc...

Par ailleurs, les six pays connaissent une étonnante multiplication d'organismes publics ou semi-publics de mise en valeur du territoire ou d'équipements collectifs : en Italie dès 1950 la Cassa per il Mezzogiorno, les filiales de l'I.R.I. pour la

construction d'autoroutes, etc..., en France en 1955 la Compagnie nationale d'aménagement du Bas-Rhône-Languedoc, puis près d'un millier de sociétés d'économie mixte d'aménagement, d'équipement urbain, de construction d'autoroutes ou de zones industrielles, etc..., en Belgique de nombreuses sociétés d'aménagement (Société provinciale d'industrialisation de Liège, etc...) constituées dans le cadre d'une loi de 1959, enfin dans tous les pays la constitution d'organismes de construction et de gestion de logements qui assurent, notamment aux Pays-Bas et en Allemagne, une part importante des besoins.

Le secteur public ne cesse pas de s'étendre, soit par la création de nouvelles entreprises publiques, soit par des prises de participations (des holdings allemands, de l'I.R.I., de certaines entreprises publiques françaises telles que les Charbonnages, Renault, les Mines domaniales de potasse d'Alsace...), soit par des extensions d'activités (activités routières de la Bundesbahn et des intercommunales belges, activités hôtelières et touristiques des entreprises publiques de transports, etc...).

Quant aux « dénationalisations », elles n'ont intéressé que l'Allemagne et sont restées en réalité très limitées. Même quand elles sont intervenues elles n'ont été que partielles et la puissance publique a pu garder le contrôle effectif des entreprises (cas des Volkswagen Werke). En outre, il ressort d'une étude (S.E.D.E.I.S., 1961) que le taux de progression annuel de la fortune économique publique en Allemagne, évalué à 3 milliards de D.M. par an, avoisinerait la valeur de la totalité des actions rétrocédées en 20 ans au secteur privé.

L'idée même de nationalisation totale par expropriation tend à s'estomper, au moment où par contre s'affirme l'idée, plus technique que politique, selon laquelle l'une des vocations de l'Etat moderne est d'être directement créateur d'activités et d'entreprises nouvelles.

B. — A peu près partout et en même temps, la structure économique et juridique du secteur économique public évolue vers la constitution de groupes industriels à forme complexe et souple se mouvant dans le cadre du droit privé et s'associant par de multiples liens divers aux entreprises privées (1).

(1) Voir en ce qui concerne la France l'ouvrage de l'auteur « Le statut des entreprises publiques » (Berger-Levrault, 1963), et celui de M. Bernard CHENOT « Les entreprises nationalisées » (P.U.F., 3^e éd., 1963).

Cette transmutation, qui efface progressivement la notion relativement claire et classique de l'entreprise publique au profit d'une notion floue et variable de *groupe industriel public*, rend plus difficile la délimitation du secteur économique public et la définition de la place qu'il tient dans l'économie.

On peut cependant rassembler suffisamment d'indications pour mesurer l'importance du rôle du secteur public dans les économies nationales et dans l'économie de la Communauté européenne.

a) Des statistiques globales relativement précises ont été établies en Allemagne, en France et en Italie, qui permettent d'évaluer en pourcentage la part du secteur public dans un certain nombre d'activités essentielles.

La diversité d'origine des sources (2), leur caractère parfois incomplet qui néglige notamment

	Allemagne	France	Italie
Houille lignite	40 %	98 %	(1)
Minéral de fer	37 %	0 %	(1)
Hydrocarbures	6 %	15 %	30 %
Sidérurgie	8 %	0 %	70 %
Aluminium	72 %	0 %	(1)
Production d'électricité ..	62 %	96 %	98 %
Engrais azotés	23 %	58 %	(1)
Constructions navales	27 %	0 %	80 %
Automobiles	45 %	38 %	8 %
Banques	62 %	58 %	22 %

(1) Part importante mais non exactement précisée.

souvent les entreprises des collectivités publiques secondaires, et enfin leur caractère plus ou moins récent, ne permettent toutefois pas de considérer les chiffres autrement que comme des ordres de grandeur acceptables, que de futurs travaux préciseront.

En outre, les entreprises publiques ou semi-publiques gèrent la quasi totalité des transports ferroviaires (Deutsche Bundesbahn, S.N.C.F.B.,

S.N.C.F., *Amministrazione autonoma delle ferrovie dello Stato*, Société des chemins de fer Luxembourgeois, Société des chemins de fer néerlandais) et des transports aériens (Lufthansa, Sabena, Air France, Lai, Alitalia, K.L.M.).

Il n'est pas un secteur où, dans un pays au moins, des entreprises publiques ne soient présentes, parfois d'une façon inattendue : caravanes et salles de cinéma d'exclusivités en France, optique et robinetterie en Italie, 75 % du macadam et 80 % des transports routiers de voyageurs en Allemagne, etc...

b) Le nombre même des organismes économiques publics est impressionnant.

L'Allemagne compte au niveau fédéral 19 établissements d'Etat sans autonomie juridique, dont 4 institutions spéciales (*Sondervermögen* : Bundesbahn, Bundespost...), 8 sociétés de droit public (établissements de crédit), 418 sociétés dont 25 % au moins du capital sont détenus par l'Etat fédéral ou des entreprises de l'Etat fédéral. Parmi celles-ci figurent trois grands holdings : *Aktiengesellschaft für Berg und Hüttenbetriebe* (70 000 personnes, 12 filiales) — *Vereinigte Elektrizitäts und Bergwerks Aktiengesellschaft* (65 000 personnes, 55 filiales) — *Vereinigte Industrie Unternehmungen Aktiengesellschaft* (29 filiales). Mais en outre il existe en Allemagne un nombre particulièrement considérable de sociétés, régies et établissements souvent importants dépendant des villes et des Länder (le Land de Hambourg à lui seul contrôle 50 sociétés dont le capital est supérieur à 500 millions de DM).

En Belgique, 170 organismes autonomes sont placés sous le contrôle de la Cour des Comptes en vertu d'une loi du 21 mars 1958, et 54 autres sous le contrôle de l'Etat en vertu d'une loi du 16 mars 1954. La majorité de ces organismes sont de caractère économique.

En France, on dénombre 150 entreprises publiques nationales (Etablissements publics, sociétés nationales et sociétés d'économie mixte à majorité de capitaux publics). Plusieurs d'entre elles comptent parmi les plus grandes entreprises françaises : la S.N.C.F. avec 350 000 salariés, les Houillères avec 190 000, Electricité de France avec 80 000, Renault avec 63 000. Elles disposent de près de 1 100 participations dont plus des deux cinquièmes majoritaires : les charbonnages ont ainsi 106 participations, Renault 100 ; les Mines domaniales de potasse d'Alsace dirigent un grou-

(2) Rapport Croissance et Politique économique, O.C.D.E., 1964, Rapports aux Congrès européen (La Haye, mai 1960) et mondial (Vienne, mai 1962) des Cours des comptes, aux Congrès internationaux des Sciences administratives (Varsovie, 1964 ; Paris, 1965), au Congrès de la ligue internationale contre la concurrence déloyale (Bruxelles, mars 1963), *Revue Gestion*, Dunod (articles de l'auteur : décembre 1962, octobre 1963, janvier et février 1965), *Revue Statistique et Etudes financières*, Bulletin d'information de la Caisse nationale des marchés de l'Etat, Bulletin SEDEIS, Rapports de gestion d'entreprises publiques françaises, de l'I.R.I., etc...

pe de 51 entreprises, le secteur public du pétrole s'articule en près de 150 sociétés. Les collectivités locales ont créé 800 sociétés d'économie mixte, 310 offices d'habitation, 35 régies de transports, 1 782 régies de distribution d'eau, gaz et électricité, dans l'ensemble, il est vrai, d'importance limitée.

En Italie, à côté de 30 organismes économiques de droit public et de 24 participations directes de l'Etat, l'I.R.I. et l'E.N.I. constituent deux grands holdings publics qui disposent respectivement, le premier de 153 participations dont 83 directes, et le second de 49 dont 4 directes. Les sociétés dans lesquelles l'I.R.I. a une participation occupent 290 000 personnes et sont réparties, outre 29 participations diverses, en six secteurs : banques, radiotélévision, armement maritime, sidérurgie, constructions mécaniques, chimie et mines. Les entreprises locales sont nombreuses.

Au Luxembourg existent, outre de nombreuses activités en régie (Etablissement thermal de Mondorf, usines à gaz communales...), l'Etablissement public de la Caisse d'Epargne d'Etat et 3 sociétés d'économie mixte (Société électrique de l'Our, Luxair, Compagnie des chemins de fer luxembourgeois).

Aux Pays-Bas, on relève 5 établissements économiques nationaux et 26 sociétés à participation de l'Etat dont le capital s'élève à 1 105 millions de

florins (sur lesquels 767 souscrits par l'Etat), sans compter ici encore les organismes économiques, notamment dans le domaine électrique, dépendant des provinces et des communes.

Il est extrêmement arbitraire de chercher à présenter des pourcentages globaux de l'importance des secteurs publics dans l'économie productive des six pays, car de tels pourcentages reposent sur des calculs discutables ou incertains. Ainsi les pourcentages d'investissements par rapport à l'investissement productif brut national sont-ils très forts (supérieurs à 30 % en France et voisins de ce chiffre en Italie) du fait de la nature des activités, généralement à lourde capitalisation ; les pourcentages de valeurs ajoutées sont inégalement et imparfaitement connus, parfois faussés par des prix imposés.

A partir cependant des pourcentages d'effectifs salariés et des chiffres d'affaires par branches après pondération interbranches, on cite dans les différents pays des chiffres assez plausibles qui s'échelonnent de 15 % pour l'Italie à 6 % pour la Belgique, les autres pays, France, Allemagne et Pays-Bas occupant dans cet ordre des positions intermédiaires. Mais à cet élément quantitatif, il faut ajouter l'élément qualitatif résultant de ce que l'activité des entreprises publiques s'exerce dans des secteurs technologiquement ou économiquement essentiels.

II. — ENTREPRISES PUBLIQUES ET CROISSANCE ECONOMIQUE EQUILIBREE

Les entreprises publiques sont un puissant instrument de croissance économique équilibrée, soit en compensant des déséquilibres ou des lacunes, soit en corrigeant des positions dominantes, soit en améliorant l'utilisation des moyens de production.

En outre, il va de soi que les entreprises publiques doivent être un moyen particulièrement fidèle d'exécution des plans et programmes publics, dans la mesure où il en existe dans le cadre national et où il en existera dans le cadre européen. Ce point n'appelle pas de développement spécial : il appartient aux autorités qui disposent des pouvoirs d'orientation économique et de contrôle d'y veiller.

Il est nécessaire aussi de mentionner que les entreprises publiques peuvent apporter un élément favorable à une telle croissance sous l'angle social, qu'il s'agisse du régime du travail, de la répartition des revenus ou de la participation aux déci-

sions. Ces aspects sociaux dépassent toutefois le problème des entreprises publiques, ce qui conduira à se limiter aux contributions spécifiques et directes des entreprises publiques à la croissance économique.

A. — La compensation des déséquilibres ou des lacunes résulte d'une utilisation des entreprises publiques soit pour rétablir un équilibre conjoncturel compromis, soit pour assurer une plus grande égalité entre les régions, soit pour combler des lacunes des initiatives privées.

a) Les efforts de rétablissement de l'équilibre conjoncturel ont motivé dans le passé les politiques de grands travaux, souvent confiés à des entreprises publiques, et dont l'histoire européenne offre divers exemples avant la guerre mondiale, ainsi que le sauvetage d'entreprises privées en période de crise, par leur transformation en entre-

prises publiques ou semi-publiques ou en filiales de holdings publics.

Aujourd'hui, il est vrai, les moyens d'action conjoncturels des Etats et dans une certaine mesure des organisations internationales permettent d'interrompre à temps les processus déflationnistes tels que ceux qui firent la gravité, faute de doctrine et de moyens d'action économique, de la crise de 1929.

Mais la politique d'investissements des entreprises publiques constitue précisément un de ces moyens d'action conjoncturels, et ceci d'autant mieux qu'elle diffère profondément des politiques de grands travaux qu'il fallait improviser d'urgence et qui ne répondaient pas toujours à la meilleure productivité nationale ni à la meilleure efficacité conjoncturelle en termes de multiplicateur d'investissements.

Au contraire, les investissements des entreprises publiques font généralement l'objet de programmes déjà examinés et approuvés par les autorités publiques et traduits en projets techniques dont les dossiers sont prêts, la meilleure rationalité étant évidemment atteinte quand ces programmes eux-mêmes sont inclus dans un plan national garantissant leur cohérence avec les perspectives du développement national.

Dès lors, pourvu qu'elle tienne compte de la nécessité d'éviter des à-coups dans les plans de charge des fournisseurs, une politique conjoncturelle peut utiliser avec le moins de risques et le plus de chances d'efficacité un ralentissement ou une accélération des investissements des entreprises publiques. Il suffit de réduire ou d'accroître les moyens financiers mis en place par ces entreprises ou à leur profit pour obtenir, par l'annonce des décisions, des effets psychologiques presque immédiats, puis pour déclencher, par la passation très rapide des commandes, les effets directs, indirects et induits qu'entraînent les dépenses d'investissements.

Un exemple très net et efficace d'une telle politique est donné par la France en 1959. Pour contrebalancer les effets déflationnistes de la rigoureuse politique d'austérité marquée par la dévaluation, l'ouverture des frontières et l'élimination du déficit budgétaire, le Gouvernement français décida en effet d'accroître sensiblement les investissements du secteur public : comme le mentionne le Rapport sur les comptes de la Nation de 1960, « une

diminution du volume global de la formation de capital fixe n'a pu être évitée que par un développement délibéré des investissements des entreprises publiques ». Ceux-ci, en effet, passèrent, entre 1958 et 1959, de 36 à 40 % des investissements des entreprises, équilibrant ainsi et au-delà la chute des investissements des entreprises privées et préparant la très forte expansion économique des trois années suivantes.

b) Le déséquilibre entre régions plus ou moins développées est une des préoccupations majeures de tous les pays, et surtout, au sein de la Communauté, en France et en Italie.

Le rééquilibrage régional implique, pour obtenir assez vite des effets sensibles, un apport très considérable et coordonné de moyens.

Le caractère très élevé des seuils d'efficacité des investissements est déjà un motif pour l'utilisation d'entreprises publiques susceptibles de réunir, le cas échéant avec la garantie ou le concours financier direct de l'Etat, les masses de capitaux nécessaires.

Un autre motif est la rentabilité plus ou moins différée des investissements, même quand il s'agit d'investissements qui obtiennent normalement une substantielle rentabilité directe, dès lors que ces investissements se font dans des zones où l'infrastructure économique générale est incomplète.

Il faut, pour prendre dans ces conditions une décision d'investissement, ne pas avoir la contrainte d'un dividende à servir en permanence. A la limite, si la décision économique demeure une décision calculée, elle l'est en termes d'économie globale, y compris les rentabilités sociales indirectes, et non en termes d'économie d'entreprise, qui ne prend en considération que la rentabilité directe qui détermine le profit.

Pour ces différents motifs, il apparaît que l'entreprise publique est le moyen privilégié pour l'équilibrage économique géographique à deux titres : d'une part, création d'entreprises chargées de promouvoir l'accès d'une région à un niveau économique plus élevé en facilitant un accroissement d'activités ou l'implantation d'activités nouvelles, d'autre part, implantation directe d'entreprises nouvelles ou d'établissements nouveaux d'entreprises préexistantes.

Pour illustrer le premier cas, on peut citer les organismes d'aménagement territorial constitué depuis quinze ans, et dont les prototypes sont en

Italie la Caisse pour les travaux extraordinaires d'intérêts public d'Italie méridionale (*Cassa per opere straordinarie di pubblico interesse nell'Italia meridionale*, dite « *Cassa per il Mezzogiorno* ») créée par une loi du 10 août 1950, et en France, la Compagnie nationale d'aménagement de la région du Bas Rhône Languedoc, dont les statuts ont été approuvés par décret du 27 juillet 1956.

La *Cassa per il Mezzogiorno* est un établissement public créé pour exécuter un plan de travaux extraordinaires : aménagement de bassins fluviaux et irrigation, bonification des terres, transformation agraire, réforme foncière, voirie secondaire, valorisation des productions agricoles, travaux d'intérêt touristique.

La Compagnie du Bas Rhône Languedoc est une société d'économie mixte à majorité statutaire de capitaux publics qui a pour objet la mise en valeur de cette région, notamment sa reconversion agricole (prises d'eau, barrages, canaux, irrigation, défense contre les inondations, alimentation en eau potable, drainage et assainissement, installations de stockage, transformation et conservation de produits agricoles, actions de vulgarisation, recherches industrielles et agricoles) mais aussi « d'une manière générale, réaliser ou promouvoir toutes opérations tendant à l'organisation économique rationnelle de la région ».

Dans un domaine voisin, le décret du 30 juin 1955 en France, et la loi du 18 juillet 1959 en Belgique autorisent la création de sociétés d'équipement, notamment pour équiper des zones industrielles et les céder ou louer à des industriels privés (on compte environ 150 de ces sociétés en France, et plusieurs en Belgique : Interboraine - Idelux - Société provinciale d'industrialisation de Liège, etc...).

Pour illustrer le second cas, on doit rappeler une loi italienne du 29 juillet 1957 qui impose aux entreprises publiques et semi-publiques d'effectuer dans le Midi un minimum de 60 % de leurs investissements de création d'implantations nouvelles, et de consacrer au Midi 40 % au moins de leurs investissements globaux. Près du tiers des investissements économiques effectués dans le sud de l'Italie le sont ainsi par des entreprises du secteur public, et certains d'entre eux ont porté sur des ensembles industriels de première grandeur, tel le complexe sidérurgique de Tarente.

Sans qu'il existe en France d'obligation juridique comparable, on doit relever que les entreprises

publiques y ont été fortement incitées à des décentralisations (Renault notamment) et qu'elles doivent tenir compte des avis d'un Comité de décentralisation créé le 31 décembre 1958 concernant les projets d'extension dans la région parisienne et les possibilités de transfert en province.

c) L'hypothèse de lacune dans l'initiative privée justifiant la création d'une entreprise publique pour satisfaire un besoin de la population est celle qui paraît poser doctrinalement et politiquement le moins de problèmes.

Elle a toujours été admise dans les deux pays les plus rigoureux à cet égard, la France et la Belgique, et dans le cas le plus délicat, celui des initiatives économiques des communes, tant par la jurisprudence (Conseil d'Etat français, arrêt Casanova, 29 mars 1901) que par les autorités de tutelle (circulaire du Ministère de l'Intérieur belge du 2 octobre 1922).

Mais en fait, l'hypothèse de carence de l'initiative privée n'est pas toujours simple.

Cette carence peut être absolue ou seulement relative : insuffisance des qualités, caractère trop élevé des prix, faiblesse du volume de la production, bas niveau de l'innovation, timidité dans l'effort d'exportation, etc...

Elle peut concerner des produits fabriqués ou bien des moyens de production non employés ou mal employés, ce qui rejoint l'hypothèse de lutte contre le sous-emploi.

Elle peut être appréciée dans un cadre national ou un cadre plus large, et elle tendra à l'être au niveau de la Communauté.

Chaque cas d'espèce appelle un jugement qui doit se fonder, non sur des règles générales qui n'existent pas, mais sur des éléments économiques et sociaux, souvent de caractère comparatif, aussi objectifs que possible.

B. — Il est assez souvent demandé aux entreprises publiques ou à des participations publiques de corriger les effets de positions dominantes, qu'il s'agisse de monopoles, oligopoles ou ententes internes ou de positions dominantes externes de natures diverses.

a) L'hypothèse de correctif à des situations de monopole, d'oligopole ou de cartellisation est exprimée dans les termes suivants par le préambule de la Constitution française (qui n'a, il est vrai, pas de valeur juridique directe et ne peut être considéré que comme une déclaration d'intentions) :

« Tout bien, toute entreprise dont l'exploitation a ou acquiert les caractères d'un service public ou d'un monopole de fait, doit devenir la propriété de la collectivité ». L'article 43 de la Constitution italienne prévoit également la possibilité de transfert légal aux autorités publiques d'entreprises en situation de monopole. C'est ce qu'exprime aussi l'encyclique *Mater et Magistra* de 1961 et, dès 1931, l'encyclique *Quadragesimo Anno*, en relevant qu'il existe des biens « qui doivent être réservés à la collectivité lorsqu'ils en viennent à conférer une puissance telle qu'elle ne peut sans danger pour le bien public être laissée entre les mains de personnes privées ».

Un des cas les plus typiques d'utilisation de l'entreprise publique comme moyen de lutte anti-cartels est l'acquisition par l'État en Allemagne, en 1935, de la *Bergwerksgesellschaft Hibernia A.G.* pour faire contrepoids au cartel charbonnier *Rheinisch - Westfälisches Kohlensyndikat*.

C'est également en se fondant sur le risque de monopole privé que la France a défendu le monopole public français des allumettes : elle a fait valoir en effet que la *Svenska Tandsticks Aktiebolaget*, qui assure déjà 62 % de la production totale d'allumettes des six pays, atteindrait une position quasi monopolistique, non seulement en France, mais dans toute la Communauté, en cas d'abandon du monopole public français.

L'entreprise publique est parfois en effet la seule alternative à une position de monopole, non seulement à l'échelle d'un pays, mais à l'échelle de la Communauté entière.

Il peut d'ailleurs s'agir non pas tant de monopoles ou d'oligopoles que de positions dominantes économiques ou techniques d'un ensemble de firmes d'un ou plusieurs pays étrangers.

Il est à peine besoin d'évoquer ici les préoccupations inspirées par certaines positions dominantes de grandes entreprises américaines ou de leurs filiales, préoccupations qui se manifestent plus ou moins explicitement et plus ou moins officiellement dans tous les pays européens.

On se souvient des réactions enregistrées lors de la tentative de prise de contrôle de la *Gelsenkirchener Bergwerks*, une des premières entreprises houillère et pétrolière à capitaux allemands, par la *Socony Mobil Oil* (*Le Monde*, 13 mai 1964), et lors de la prise de contrôle de la Compagnie française des machines *Bull* par *General*

Electric, qui assurait à *General Electric* et à *I.B.M.* la maîtrise des trois quarts du marché des ordinateurs en Europe, de la raffinerie de l'Aigle par *Esso*, fin 1965, qui lui donne une position dominante en Suisse, etc...

L'idée de préférer des financements publics nationaux aux capitaux étrangers a été envisagée dans ces deux derniers cas et parfois même comme moyen permanent d'empêcher l'aliénation progressive d'actifs industriels par le jeu combiné d'offres très favorables et de pressions sur les fournisseurs et les clients.

C'est le même souci qui a entraîné la création, après la guerre mondiale, d'un secteur pétrolier public en Italie (*E.N.I. - A.G.I.P.*) et en France (*E.R.A.P. - U.G.P. - S.N.P.A.*). Le but de la création de ces groupes a été de procurer des ressources en pétrole, de disposer d'une industrie de raffinage, et plus récemment, et finalement surtout, d'une base pétrochimique indépendante de la politique oligopolistique des groupes internationaux.

On pourrait citer d'autres cas d'interventions destinées à rendre les économies plus indépendantes de décisions externes, les préoccupations de cet ordre concernant d'ailleurs aussi bien les décisions de pays hautement développés que celles de pays en voie de développement fournisseurs de ressources primaires.

Il ne faut certes pas se laisser aller à un nationalisme économique, fût-il européen, refusant des apports financiers ou techniques irremplaçables et contraires à l'évolution normale vers une spécialisation internationale du travail.

Mais cette spécialisation ne doit pas non plus être faussée par l'abus de positions dominantes qui limite la mise en valeur des ressources naturelles ou le développement des industries scientifiquement les plus intéressantes ou économiquement les plus rentables.

Le maintien d'une structure économique complexe, d'approvisionnement sûr et de technologie avancée, assurant une mise en valeur dynamique et un haut niveau de vie, dont le progrès et la rentabilité ne risquent pas d'être paralysés au profit de centres de décision externes, est devenu l'impératif le plus vital des peuples européens.

Il ne faut pas non plus penser que l'entreprise publique est nécessairement le meilleur ni surtout le seul moyen d'assurer la résistance de l'économie européenne aux incidences des décisions externes : il appartient aux entreprises privées de

prendre elles-mêmes des initiatives nécessaires à leur autonomie et à leur survie.

Mais la formule de l'entreprise ou seulement de la participation publique, assise à la fois sur la puissance financière et la nature souveraine des Etats, est un instrument qui peut faciliter fortement les adaptations nécessaires en face d'entreprises géantes dont certaines sont à elles seules aussi puissantes économiquement qu'un Etat européen entier (ainsi le produit national brut des Pays-Bas est-il inférieur au chiffre d'affaires de la General Motors).

Cette mise en état de résistance de l'économie des pays européens ne doit au surplus aucunement se traduire en termes d'hostilité, mais de compétition au sens le meilleur du terme. Sauf hypothèse extrême, il ne s'agit absolument pas d'empêcher l'investissement étranger, mais de s'égaliser à lui en sorte que la discussion soit celle d'associé à associé et non de maître à sujet.

Dans cette optique, l'association des capitaux, dès lors qu'elle est équilibrée, devient même souhaitable : la présence de capitaux publics n'est ainsi pas destinée à exclure les capitaux étrangers mais seulement à en limiter l'emprise à un pourcentage non dominant.

La S.N.E.C.M.A., société aéronautique française, a ainsi comme actionnaires, d'une part l'Etat français, d'autre part Pratt et Whitney, société américaine privée, à concurrence de 11 %. De nombreuses filiales de l'I.R.I. comportent des capitaux étrangers, telles Screw and Bolt Europa (où Finmeccanica, holding dépendant de l'I.R.I., a 75 % du capital, et Screw and Bolt Corporation of America 25 %), Selenia (où Finmeccanica a 40 %, le groupe privé italien Edison 20 % et Raytheon Corporation of America 40 %). Nederlandse Gasunie associée à égalité d'une part l'Etat néerlandais (10 %) et les Mines d'Etat (40 %), d'autre part Shell (25 %) et Esso (25 %).

Cette coopération équilibrée des capitaux peut même se poursuivre dans des pays tiers : ainsi Boeing, Société privée américaine et Nord-Aviation, Société publique française, participent également au capital de la Société allemande Bölkow, Shell (49 %) et le groupe pétrolier public français (51 %) se partagent presque paritamment le capital de la Compagnie de recherches et d'exploitation pétrolières au Sahara.

Dans l'hypothèse différente de mise en valeur de ressources nécessaires aux pays industriels, les

entreprises publiques de ces pays sont de plus en plus souvent les partenaires préférés de pays en voie de développement avec lesquels se nouent de nouveaux types de relations.

C. — Les entreprises publiques enfin peuvent participer à la croissance équilibrée en recevant comme objectif direct l'amélioration de l'utilisation des moyens de production, indépendamment de toute autre préoccupation, soit par des rationalisations techniques, soit pour atteindre le plein emploi des hommes et des biens, soit pour obtenir des réorganisations dans les structures de l'économie.

a) La création d'une entreprise publique a souvent permis de rationaliser l'exploitation technique d'une activité.

Le régime des concessions de distribution électrique à des entreprises privées avait entraîné, en France, des difficultés non surmontées d'interconnexion et une très grande multiplicité dans les énergies distribuées, variétés dans les tensions, dans les fréquences, dans le nombre des phases, ce qui entraînait des gênes pour les particuliers et des gaspillages économiques.

La création d'une entreprise publique unique a permis d'entreprendre une unification qui sera bientôt achevée.

Outre ses avantages intrinsèques, elle confère à un service central des mouvements d'énergie la responsabilité tactique de la totalité des ressources et de la totalité des emplois, et permet d'utiliser à tout moment l'énergie dont l'origine est la plus adaptée et la moins coûteuse (thermique, nucléaire, hydraulique réservoir, hydraulique fil de l'eau...).

De même, une des raisons de la nationalisation des houillères, en France (comme d'ailleurs en Angleterre), a été la non-correspondance des droits miniers avec les caractéristiques géologiques des gisements, qui entraînait des situations anti-économiques. La nationalisation a, par exemple, permis de remplacer les 18 sociétés du Bassin du Nord par neuf groupes techniques de production et de ramener le nombre de fosses de 115 à 70 environ.

D'une façon plus générale, la gestion de nombreux services publics ne s'accommode pas, ou s'accommode de moins en moins du fait des évolutions techniques, d'une pluralité d'entreprises autonomes sur un même territoire ou sur un même parcours. Il en est ainsi de la distribution de l'eau,

du gaz, de l'électricité, du chauffage urbain, des transports ferroviaires et progressivement des autres modes de transport, pour des motifs divers : utilisation de droits internationaux, équilibrage de sujétions de service public, plus généralement coordination des transports tendant à l'utilisation du moyen le moins coûteux.

Dès lors, la solution de la gestion publique est très souvent préférée, car la gestion privée bénéficiant des privilèges et soumise aux impératifs fixés par les pouvoirs publics, oscille entre une rente sociale injustifiée et un déficit que la collectivité doit couvrir, situations l'une et l'autre peu satisfaisantes.

b) La constatation d'un emploi insuffisant ou médiocre, actuel ou même potentiel, est considérée comme justifiant l'intervention publique, y compris par la création ou l'extension d'entreprises publiques.

C'est ce qui a été relevé lorsqu'ont été mentionnées les politiques de grands travaux ou d'équilibrage régional.

Mais l'ambition peut être plus ample et concerner non seulement le meilleur emploi des hommes, mais aussi le meilleur emploi des capitaux et des autres moyens de production.

Pour s'en tenir à des cas limités, l'existence de moyens économiques rendus disponibles par la régression d'une entreprise publique incitera à la reconverter en partie vers des activités nouvelles pour maintenir en bonne marche un outil économique formant un ensemble : c'est cette considération qui explique l'attitude du Gouvernement français faisant sien le désir des dirigeants des charbonnages d'une reconversion partielle vers la chimie, la décision des Mines d'Etat néerlandaises de prendre des participations jusque dans l'industrie automobile, ou la jurisprudence du Conseil d'Etat belge admettant que la S.N.C.F.B. entreprenne des constructions mécaniques pour assurer le plein emploi de ses moyens.

Mais il va de soi qu'il y a lieu dans ces hypothèses, comme dans le cas de carence relative de l'entreprise privée, à exactitude et loyauté dans les appréciations économiques et les calculs prospectifs de coûts.

c) Originale dans ses objectifs est l'utilisation pragmatique des entreprises publiques comme moyen de rénovation des structures économiques.

L'I.R.I., en concentrant une grande puissance financière et en la répartissant entre les nombreuses sociétés à activités diverses d'un groupe com-

plexe, a permis le passage au stade de la production de masse de plusieurs secteurs de l'économie italienne sans à-coups graves.

Le fait que les sociétés du groupe soient clientes les unes des autres est à cet égard favorable, comme le rappellent les rapports de l'I.R.I. : ainsi la clientèle des filiales d'armement maritime a-t-elle permis la consolidation et le renforcement des sociétés de chantiers navals du holding Fincantieri malgré la crise mondiale dans ce secteur.

Le groupe Renault, en s'associant successivement les usines de camions Chausson (S.A.V.I.E.M.) puis les tracteurs Richard Continental, tend à constituer un ensemble complexe d'industries mécaniques qui pallie dans ce secteur la dispersion en trop petites unités des structures économiques françaises (1).

Une autre hypothèse est celle d'entreprises normalement rentables dont l'existence même se trouve mise en question du fait d'une gestion défectueuse ou insuffisamment dynamique, ou encore de certaines faiblesses (limitation des moyens financiers, réorientation technique, handicap géographique provisoire...) qui compromettent la trésorerie ou les investissements qu'exige la lutte concurrentielle.

Ces cas, du fait que l'évolution des structures économiques est plus rapide qu'autrefois, se présentent désormais de plus en plus fréquemment, indépendamment de toute crise économique générale.

Assez souvent ils ont entraîné des prises de participations publiques : les difficultés de la grande entreprise d'automobiles Borgward ont amené la ville de Brême à prendre le contrôle de cette société, avec l'approbation des autorités fédérales allemandes, l'I.R.I. en Italie — de même que l'Instituto Nacional de Industria en Espagne — n'hésitent pas à prendre des participations, même majoritaires, dans des entreprises privées qui seraient sans cela menacées, soit de liquidation, soit de détérioration progressive, le problème étant ici de ne pas attendre les difficultés graves.

Beaucoup se demandent actuellement en France si, venant après « l'affaire Bull », l'échec partiel de la politique de rationalisation des chantiers

(1) Le précédent Premier Ministre, et nouveau Ministre de l'Economie français, M. Debré, a même avancé l'idée de création d'industries qui pourraient être transférées au secteur privé une fois la concentration réalisée ou la création assurée.

navals; les faibles résultats obtenus dans l'aménagement de l'ouest du pays, les difficultés des zones houillères et de diverses branches économiques n'appellent pas de tels remèdes : création d'entreprises publiques ou prises de participations, le cas échéant à titre provisoire, par l'Etat ou par un Institut *holding* d'Etat.

La timidité de l'action publique ne correspond

plus aux nécessités de la modernisation économique : elle paraît en l'espèce d'autant plus regrettable que les expériences réussies de plusieurs Etats européens ont prouvé *que, avec des formules mixtes, ou souples, un peu d'étatisation ou de municipalisation évite beaucoup d'interventionnisme, trop tardif, plus coûteux, plus gênant et moins efficace.*

III. — ENTREPRISES PUBLIQUES ET RATIONALITÉ CONCURRENTIELLE

Le champ d'action des entreprises et des participations publiques est vaste. Il ne doit pas pour autant être arbitraire, ni dans les cas où ces formules d'intervention publique sont utilisées, ni ensuite dans leur gestion.

Il faut qu'elles respectent, sous peine de nier leur raison d'être, les règles qu'impose la rationalité économique : non-discrimination concurrentielle, vérité des prix et optimalité des programmes.

A. — Le libre jeu de la concurrence est un des moyens par lesquels le Traité de Rome doit atteindre ses buts : cité dans le préambule, il fait l'objet de dispositions développées dans le texte même du Traité, à la fois pour affirmer un certain nombre de règles et pour tendre à une définition limitative des exceptions.

a) Le principe de concurrence loyale retenu par le Traité constitue un concept de rationalité économique, et non un concept politique lié au libéralisme, qui n'admettait pas la gestion d'entreprises publiques par les autorités publiques.

D'ailleurs, l'article 222 du Traité précise bien qu'il « ne préjuge en rien de la propriété dans les Etats Membres ». Les Constitutions ont à cet égard la même attitude neutre. La Constitution française se borne à réserver au législateur « les nationalisations d'entreprises », « les principes fondamentaux du régime de propriété » (article 34). La Cour suprême allemande a affirmé que la Constitution fédérale n'implique pas une option constitutionnelle en faveur d'un système économique déterminé (Bundesverfassungsgericht, Entscheidungen, volume 4). La Constitution italienne mentionne que « la propriété est publique ou privée. Les biens économiques appartiennent à l'Etat, à des personnes juridiques ou à des particuliers » (article 42). L'article 43 mentionne de larges hypothèses où la loi peut réserver aux pouvoirs publics la disposition d'entreprises ou catégories d'entreprises.

Il ne saurait donc y avoir ni au sens du Traité ni au sens des Constitutions nationales, de violation des règles de la concurrence par le seul fait que les citoyens d'une ville, d'une région ou d'un pays décident, par les voies légales, qu'ils entreprendront des activités économiques sous forme d'entreprises publiques.

Si les principes de concurrence ont cessé de revêtir une portée politique, jamais il n'ont été davantage reconnus comme nécessité de rationalité économique, pour dégager et faire prévaloir la meilleure organisation, la meilleure technique, le moindre prix.

La preuve éclatante de la valeur universelle de ces règles est leur insertion progressive dans les économies collectivistes où n'existent pourtant, dans l'industrie au moins, que des entreprises publiques. On sait qu'à côté du critère physique d'efficacité découlant du rapprochement entre les normes physiques du Plan et les résultats physiques de la gestion, les critères financiers analytiques et globaux prennent dans les pays collectivistes une place croissante.

Ces critères financiers reposent eux-mêmes, en U.R.S.S. et dans les démocraties populaires, sur le principe du Khozrashot, autonomie de gestion et comptable qui donne à l'entreprise une responsabilité quant à l'utilisation des capitaux mis à sa disposition et permet de dégager un profit affecté à ses investissements et à l'intéressement des travailleurs.

L'application des théories de Lieberman conduit à accroître le rôle du Khozrashot et à autoriser des liens directs entre magasins et entreprises, dès maintenant en U.R.S.S. pour les industries de consommation (textile, chaussure, alimentation, mécanique légère) et plus largement encore dans les autres pays de l'est européen. Ces liens directs assurent la mise en concurrence des entreprises, sanctionnée par des profits différentiels à l'avantage de celles dont la productivité, la qualité et

l'innovation technique sont les plus fortes, comme conséquence du choix des clients au stade final.

Ainsi, au moment même où l'argument politique de non-concurrence aux activités privées cesse de pouvoir être invoqué, le principe économique de concurrence oblige à se demander si une activité gérée par la puissance publique le sera plus efficacement que par des particuliers, c'est-à-dire aura une plus grande « capacité concurrentielle ». Il n'existe aucune réponse générale à cette question : l'appréciation devra être faite cas par cas ; elle pourra varier selon les secteurs, les lieux et les époques. Mais dans tous les cas elle devra donner lieu à un examen le plus objectif possible et excluant tout préjugé politique.

b) L'entreprise publique une fois créée ou la participation publique une fois prise, le principe économique de concurrence loyale exige que les institutions politiques chargées de leur gestion n'utilisent pas, sauf exception légitime, les procédés d'inégalité dont dispose la puissance publique.

Ces procédés ne sont pas illégaux d'ailleurs par eux-mêmes, dès lors qu'ils sont prévus par la loi, ou plutôt ils ne sont désormais illégaux que dans la mesure où le Traité de Rome les rend tels, du fait de la supériorité des traités sur la loi reconnue par les constitutions (exemple : article 5 de la Constitution française « Les traités ou accords régulièrement ratifiés ou approuvés ont, dès leur publication, une autorité supérieure à celle des lois, sous réserve, pour chaque accord ou traité, de son application par l'autre partie »).

Il n'est pas nécessaire de dresser ici le tableau complet de tous les procédés de déformation de la concurrence, que l'ingéniosité des Etats rendrait au surplus rapidement périmé.

Il suffit de rappeler les principaux :

. Exonération ou réduction de toutes les sortes d'impôts : impôt sur le capital, impôt sur le revenu ou les sociétés, patentes ou taxes professionnelles, taxe mobilière, taxes sur le chiffre d'affaires (de transmission, sur la valeur ajoutée, spéciales), accises et droits indirects, impôts sur les personnels, etc... On peut dire que la manipulation fiscale est la moins tolérable, car elle a un effet massif, et occulte dans son montant exact : or il est particulièrement nocif de fausser ainsi les comportements économiques sans que l'on puisse au moins calculer le coût même de l'intervention publique qui n'apparaît pas comptablement puis-

qu'elle ne se traduit qu'en moindre recette et moindre dépense.

. Subventions ou subsides directs ou encore indirects, tels que bonifications d'intérêt ou taux d'intérêt très réduits, garanties, etc...

. Réservation de commandes, de licences d'exploitation, de possibilités de prêt, d'implantations, de publicité, etc...

. Prêts ou locations gratuits ou à prix symbolique d'agents, matériels ou installations, ou prise en charge des coûts correspondants.

Il est bien évident qu'en outre toute action des entreprises publiques, que ce soit ou non par décision ou avec l'approbation des pouvoirs publics nationaux, qui est interdite par le Traité à toutes les entreprises en général (ententes pour fixer des prix, imposer ou répartir les débouchés, discriminations contractuelles, dumping, etc...) est interdite ipso facto aux entreprises publiques : c'est ce que rappelle l'article 90, alinéa 1 du Traité.

Il ne faut pas pour autant se montrer d'une sévérité particulière pour les entreprises publiques. Les règles de contrôle et de publicité auxquelles elles sont soumises sont déjà une infériorité nécessaire mais sensible dans la lutte industrielle et commerciale : elles peuvent par exemple révéler des pratiques qui existent ailleurs mais ne sont pas connues.

Si la distribution de bénéfices par les entreprises publiques aux collectivités qui sont juridiquement ou pratiquement leurs actionnaires est désirable, on ne saurait considérer l'absence de bénéfice distribué comme une aide (1), dans la mesure où le financement de beaucoup de ces entreprises, en l'absence du recours normal aux actionnaires, implique le réinvestissement du bénéfice. Ce réinvestissement est d'ailleurs parfois statutairement prévu à l'exclusion de toute distribution : c'est le cas de l'Electricité de France.

La même raison fait qu'il n'y a pas toujours de limites tranchées entre une dotation en capital et un prêt : un taux apparemment faible d'intérêt peut correspondre plutôt à un dividende garanti, et des emprunts peuvent comporter des différés de remboursement qui les rapprochent de participations en capital.

(1) Les hypothèses d'absence totale de profit, soit brut (amortissements, ..., non comptabilisés) soit net (amortissements, ..., comptabilisés) impliquent des aides externes pour permettre soit la survie soit le progrès de l'entreprise. Ces hypothèses, dont la complexité mériterait plus ample examen, ramènent au problème de ces aides.

c) Les difficultés que rencontrent souvent les entreprises publiques dans le domaine de leur financement et de la fixation de leurs prix, non seulement du fait de leur nature, mais du fait des illogismes de certaines politiques économiques et financières étatiques, sont en elles-mêmes un facteur grave de perte d'autonomie et de responsabilité, et plus encore d'efficacité concurrentielle. Les Etats doivent s'orienter vers une fixation rationnelle des prix et une conduite d'actionnaire conséquent : ces problèmes seront repris plus loin.

D'autres situations ou réglementations ont pu paraître discriminatoires à l'égard de certaines entreprises publiques.

Ainsi, les collectivités et entreprises publiques françaises sont-elles soumises à un rigoureux principe de « spécialité ».

En vertu de ce principe, la jurisprudence du Conseil d'Etat interdit aux communes, comme il a déjà été mentionné, sauf texte gouvernemental exprès, la création de toute entreprise économique faisant concurrence à des entreprises privées. L'article 46 de la loi du 8 avril 1946 interdit à l'Electricité de France d'installer, entretenir, vendre ou louer des appareils comme le font les entreprises privées de distribution ; la S.N.C.F. ne peut « descendre sur la route » comme le fait la Deutsche Bundesbahn par ses services d'autobus et de camions, ce qui est souvent présenté comme un moyen d'assurer une rentabilité rationnelle dans le domaine des transports ; les Houillères ne peuvent ni importer ni pratiquer le commerce de détail du charbon, le Service des Poudres s'est vu interdire de fabriquer des cartouches de chasse avec la poudre qu'il produit (arrêt du Conseil d'Etat du 13 novembre 1953 — Chambre syndicale des industries et du commerce des armes, munitions et articles de chasse).

Cependant, ces règles de stricte spécialité économique, que la loi et la jurisprudence ont maintenues plus sévèrement en France que dans les autres pays de la Communauté, évoluent aussi dans ce dernier pays vers un plus grand libéralisme.

Le Conseil d'Etat a, dans la période récente, admis des activités entreprises par des collectivités locales même sans carence de l'initiative privée, pour assurer des prix plus bas (arrêts Syndicat des exploitants de cinématographe de l'Oranie, 12 juin 1959, Ville de Nanterre, 20 novembre 1964) ou comme complément d'un service public classique (arrêt Delansorne, 18 décembre 1959).

Le Gouvernement français a admis comme compatible avec la loi de nationalisation des mines de charbon, les importantes extensions chimiques des houillères nationalisées et même des prises de participations dans le secteur pétrolier, en se référant d'ailleurs à la pratique des mines publiques ou privées des autres pays. Les mécanismes des créations de filiales et des prises de participations ont permis de larges extensions, et notamment la création d'une industrie publique du raffinage (Union Générale des pétroles).

Ces mécanismes sont depuis longtemps répandus en Allemagne et en Italie (où cependant la création de filiales a été interdite à l'ENEL), et la jurisprudence des pays de la Communauté autres que la France est relativement libérale à l'égard des initiatives publiques.

Ainsi le Tribunal administratif fédéral allemand a-t-il refusé de considérer comme anti-constitutionnelle l'autorisation accordée à un établissement public d'assurances contre l'incendie, jouissant d'un monopole pour l'assurance des bâtiments, d'assurer également, à titre d'assurance libre et en compétition avec des entreprises privées, des risques d'incendie, de vol, dégâts des eaux...

Le Conseil d'Etat belge a de son côté admis que la S.N.C.F.B. entreprenne elle-même des constructions mécaniques ferroviaires (arrêt Fabrimétal du 6 octobre 1955) en affirmant que « dans le cadre de sa mission, la S.N.C.F.B. doit veiller au plein emploi de ses ressources en personnel et en matériel ».

Il n'y en a pas moins fatalement, dans ces domaines, une certaine contradiction entre une position politique de limitation des activités publiques dans un but de protection des activités privées et une tendance économique d'extension des activités dans un but de progrès ou de meilleur emploi.

La théorie économique moderne ne prend pas parti sur la protection des activités privées. Toutefois, en mettant au premier rang de ses préoccupations la rationalité économique, elle sera portée à admettre des extensions des entreprises publiques et l'élimination de certaines limites qu'elles jugeraient discriminatoires, si ces extensions sont économiquement rationnelles, mais à la condition, au nom du même principe de rationalité, qu'elles s'opèrent dans des conditions de stricte et loyale concurrence.

b) Le Traité de Rome admet certaines déroga-

tions aux règles de la concurrence, applicables aussi bien aux entreprises publiques qu'aux entreprises privées.

L'article 90, alinéa 2, vise le cas des entreprises chargées de la gestion de services d'intérêt économique général, notion voisine de la notion de service public retenue par la doctrine et la jurisprudence françaises, mais aux contours incertains. Aux termes de cet alinéa, ces entreprises, de même que celles présentant le caractère d'un monopole fiscal « sont soumises aux règles du Traité, notamment aux règles de concurrence, dans les limites où l'application de ces règles ne fait pas échec à l'accomplissement en droit ou en fait de la mission particulière qui leur a été impartie ».

Ces termes ont fait l'objet de très nombreuses exégèses ; on peut se demander si elles étaient nécessaires, car il n'y a finalement dans ce domaine que des cas d'espèce. Comme le disait le juriste français Jèze, parlant des critères des services publics : « sont services publics les besoins d'intérêt général que les gouvernants d'un pays donné, à un moment donné, ont décidé de satisfaire par le procédé du service public ». Or, l'appréciation de l'intérêt général est variable selon les époques et les lieux, et les procédés mêmes d'action publique varient non seulement selon les époques et les lieux mais selon la nature des services...

Si la nécessité d'aides publiques doit être ainsi jugée cas par cas ou par type de cas par rapport aux principes concurrentiels, du moins les raisonnements antérieurs permettent-ils de dégager quelques règles.

. La première est qu'aucune mission d'intérêt général ne doit faire perdre de vue, même en cas de service public ou de monopole, les soucis de rationalité économique et donc de vérité des prix. Il y a toujours intérêt à établir et à connaître les coûts et les prix économiques vrais.

. La seconde règle, si les prix fixés sur de tels coûts sont jugés inacceptables sur le plan économique ou social et s'il est décidé de pallier leurs conséquences, est de chercher à aider plutôt l'homme que l'objet, le consommateur que l'entreprise, de façon à ne fausser les comportements concurrentiels que dans la stricte mesure nécessaire pour atteindre les objectifs sociaux ou économiques désirés.

. La troisième règle, s'il est prévu d'aider une entreprise, consiste à n'accorder que des aides *ouvertes* et des aides compensatoires *calculées*

a priori, afin de laisser à l'entreprise une marge d'autonomie et d'amélioration propre, dans l'esprit même de la lutte concurrentielle, ce qui exclut la plupart des procédés énumérés précédemment.

Les mêmes remarques valent pour les autres cas où le Traité de Rome admet des mesures faussant la concurrence, notamment l'article 92, alinéa 3 : aides destinées à favoriser le développement économique de régions dans lesquelles le niveau de vie est anormalement bas ou dans lesquelles sévit un grave sous-emploi, aides destinées à promouvoir la réalisation d'un projet important d'intérêt européen commun ou à remédier à une perturbation grave de l'économie d'un Etat membre, aides destinées à faciliter le développement de certaines activités ou de certaines régions, et enfin, « autres catégories d'aides déterminées par décision du Conseil statuant à la majorité qualifiée sur proposition de la Commission ».

B. — Un autre principe important de gestion que doivent suivre les entreprises publiques est la rationalité dans la fixation des prix et les décisions d'investissements.

Cette rationalité s'impose d'autant plus quand il s'agit d'entreprises gérant des secteurs-clé ou des services publics, non seulement du fait de leur influence sur l'économie entière, mais aussi du fait de leur structure fréquemment monopolistique qui ne permet pas le jeu classique de la concurrence.

Il ne faut d'ailleurs pas penser qu'une telle structure soit nécessairement un handicap pour une gestion rationnelle : elle peut être même un atout dont on est loin d'avoir tiré tout le parti possible.

a) Selon la théorie libérale, l'utilisation optimale des moyens disponibles que traduit l'équilibre des prix est celle à laquelle conduit un état de concurrence parfaite.

Or, la théorie moderne constate que l'état de concurrence parfaite n'existe pas, du fait des monopoles, oligopoles, ententes, positions dominantes et viscosités économiques. Existerait-il qu'il ne permettrait d'atteindre l'optimum économique qu'au prix de « coûts humains » inacceptables.

Par contre, elle met au premier plan l'idée que les prix ne sont pas seulement la rémunération d'un effort, mais un *mécanisme d'optimalité*.

Le rôle de prix rationnels est en effet de traduire une *structure de raretés* et de s'imposer, en fonction de ces raretés, comme signaux d'emploi optimal des facteurs de production.

Ils peuvent et ils doivent jouer ce rôle quel que soit le régime économique, que ce soit à travers des décisions centralisées de planification ou par le jeu des décisions décentralisées mises à l'épreuve des mécanismes du marché, ou par des mécanismes mixtes.

On notera accessoirement que ces mécanismes mixtes tendent à s'étendre, en donnant partout un plus grand rôle aux interventions publiques quand il s'agit de productions de base et de « public utilities » et inversement aux mécanismes de marché quand il s'agit de produits et services de consommation privative finale.

Sans entrer dans le détail des théories économiques récentes, on peut en retenir trois idées de base :

. Selon la première, les conditions optimales sont atteintes quand un emploi différent des facteurs de production accroît les coûts, donc quand la productivité marginale de chacun de ces facteurs est égalisée.

. La seconde idée est qu'il est possible d'établir un système de prix fondé sur cette productivité marginale, en fixant chaque prix au niveau du coût marginal, c'est-à-dire du coût total de la dernière unité de production — ou unité marginale — nécessaire pour satisfaire la demande solvable.

. La troisième idée de cette sorte de syllogisme est qu'un tel système de prix est le plus conforme à une organisation économique optimale, parce qu'il fait coïncider le moindre prix pour l'utilisateur avec le moindre coût en termes d'économie globale, pourvu qu'il fasse l'objet d'une publicité préalable adéquate.

Même une activité de structure monopolistique, si ces prix sont calqués sur les coûts marginaux, se comporte comme une activité à structure parfaitement concurrentielle, au moins sur le plan théorique et sous réserve de la recherche permanente du moindre coût dont des contrôles et des comparaisons globales et analytiques permettent de mieux en mieux de s'assurer à l'échelle nationale ou internationale.

Aussi est-il intéressant de rencontrer dans quelques grandes entreprises publiques des applications à vaste échelle des principes marginaux.

Le tarif vert de l'Electricité de France, mis en œuvre en 1956 pour la haute tension, la tarif universel dont la mise en œuvre commence en 1965 pour la basse tension se fondent sur des études

économétriques des coûts marginaux, tempérées ensuite pour divers motifs, ne serait-ce que le souci d'une présentation simple des tarifs. Ils favorisent les utilisations dans les régions et aux périodes où les coûts et les prix de l'énergie sont minimaux et contribuent ipso facto à minimiser les coûts globaux, autrement dit à maximiser le rendement des investissements.

La S.N.C.F. a également établi une tarification fondée, après simplification, sur le coût marginal, qui varie lui-même selon qu'il s'agit de trains directs ou de trains de desserte, selon le profil de la voie et selon le mode de traction. Une telle tarification rend plus compétitive la S.N.C.F. là où elle est la moins chère en termes de comptabilité nationale et inversement : il y a tendance à l'optimalité par coïncidence de l'intérêt du client, de l'entreprise et de la nation.

Le choix des investissements est dominé de son côté par la comparaison de taux de rentabilité marginale, compte tenu d'un taux d'intérêt réel sur les capitaux à investir ou d'un taux d'actualisation théorique.

Le système de prix et le choix des investissements ne se déterminent qu'itérativement, par un mécanisme d'approches successives et réciproques. Ils sont en effet liés dans leur définition même à travers les liaisons prix-quantités et les liaisons valeur produite-valeur investie.

Ils sont aussi liés dans leurs conséquences, notamment à travers les mécanismes de financement.

Dans le cas d'expansion à coûts croissants, le coût marginal de développement peut dégager un surplus par rapport au coût moyen, qui contribue au financement du développement. Dans le cas de régression, la prise en considération du seul coût marginal de régression entraîne un déficit comptable qui n'a pas à être nécessairement compensé dans la mesure où il correspond à l'abandon du renouvellement que financerait l'amortissement.

Quand la fixation d'un prix au niveau du coût marginal de développement entraîne un déficit comptable d'entreprise (cas de coûts décroissants) il appartient aux pouvoirs publics, si l'intérêt général est en jeu, de calculer si ce déficit s'accompagne d'un surplus économique en termes de comptabilité nationale globale, et de le compenser le cas échéant, d'une façon ou d'une autre.

b) Cependant un système de prix et de choix d'investissements fondé sur les principes marginaux rencontre de nombreuses et redoutables difficultés techniques, économiques et sociales qui obligent non seulement à mettre en œuvre des moyens importants d'économétrie opérationnelle (1), mais à en nuancer les résultats bruts.

Ceci est évident pour les activités économiques concurrentielles courantes, dans lesquelles la stratégie de l'innovation ou la stratégie commerciale conduit à s'éloigner fréquemment des principes précédemment énoncés.

Mais ceci est vrai aussi de la gestion des services publics et des activités d'intérêt général confiées le plus souvent à des entreprises publiques, ce qui motive des interventions des pouvoirs publics dans leur exploitation et dans la programmation de leurs investissements.

Parmi les difficultés rencontrées dans ces derniers cas (2), il suffit de citer :

- la discontinuité des installations destinées à satisfaire les besoins qui oblige à des paris concernant les investissements et qui ne doit pas entraîner des discontinuités inacceptables dans les barèmes,

- la nécessité de conserver des tarifications simples,

- les hésitations dans la définition même et dans la prise en considération de coûts marginaux de récession et de coûts marginaux de développement,

- le décalage entre les coûts marginaux et les coûts comptables d'entreprise qui peuvent entraîner des déficits (non couverture des charges comptables nées du passé dans le cas de coût marginal de régression, coût moyen supérieur au coût marginal de développement dans le cas d'activité à coût décroissant...),

- la non inclusion ou l'inclusion incertaine des « coûts sociaux » ou plus généralement des facteurs extra-économiques (reconversions à but

social pour éviter le chômage, sécurité dans les approvisionnements ou les déplacements, etc...),

- la réticence d'activités substituables à jouer le jeu de la vérité des prix,

- les problèmes économiques et sociaux que pose l'application de nouvelles structures de prix pour des régions ou des secteurs donnés, que ce soit à l'échelle nationale ou à des échelles plus vastes telle que celle de la Communauté européenne.

c) Dans tous les cas où ces principes et ces difficultés supposent des choix qui mettent en cause l'intérêt général et la politique économique globale, les pouvoirs publics doivent intervenir, non seulement par des tarifications incluant certains péages ou postulant certaines aides compensatoires, mais aussi par des programmes où entrent toutes les considérations retenues, afin de préfigurer une sorte de marché futur en fonction duquel chaque entreprise établira ses calculs économiques, ses niveaux de production, ses coûts et ses prix. Ceci conduit, du fait de l'ouverture des frontières, à se préoccuper, au-delà de plans et de calculs économiques nationaux de plus en plus précis, d'une concertation et même d'une programmation européennes, assorties si besoin est des mécanismes de financement correspondants.

Certains pays ne pourront d'ailleurs pas abandonner la rationalité relative de cadres d'action qu'ils ont établis dans certains secteurs tant qu'il n'existera pas un système équivalent au niveau communautaire.

Et surtout, les soucis de conquête des marchés qui conduisent à des politiques de prix sans rapport avec le coût marginal et à des comportements contraires au principe d'économie, les discriminations ou les positions dominantes extérieures, les soucis d'harmonisation ou d'équilibre social, les préoccupations de sécurité économique sont des problèmes de la Communauté entière.

Le protocole d'accord sur l'énergie, préparé par la C.E.C.A. et adopté le 21 avril 1964 par les ministres des six pays, l'accord-cadre du 22 juin 1965 sur les transports, les études sur les hydrocarbures et la politique économique à moyen terme, conduites par la Commission de la C.E.E., suffisent à montrer qu'il est pris conscience désormais de ces problèmes, essentiels pour l'avenir non seulement des entreprises publiques mais de l'économie européenne.

(1) Electricité de France a établi et résolu électroniquement pour le IV^e Plan français un modèle linéaire pour la définition de ses programmes d'équipement électrique à long terme comportant 255 inconnues et 225 contraintes, auquel fait suite l'étude d'un modèle non linéaire plus complexe.

(2) Ces difficultés ont été remarquablement explorées par des théoriciens et praticiens tels que P. BAUCHET (Propriété publique et planification, Cujas, 1962), M. BORTEUX (articles dans la *Revue Française de l'Energie*, août 1949, janvier 1957, décembre 1957...), P. MASSÉ (Le choix des investissements, Dunod, 1959. Le plan ou l'anti-hasard, Gallimard, 1965).

CONCLUSION

Tels sont la place et le rôle des entreprises publiques dans l'Europe en construction.

Chargées de participer à la politique conjoncturelle, de contribuer à un meilleur aménagement régional, de combler les lacunes des initiatives privées, de corriger des positions dominantes ou monopoles internes ou externes, de poursuivre la rationalisation technique de certaines activités, d'améliorer l'emploi, enfin de participer à des réorganisations structurelles de l'économie par le renforcement des unités de production ou de la compétitivité technique de certains secteurs, elles sont un puissant instrument de croissance équilibrée.

Au surplus, les dispositions incluses dans le Traité de Rome, loin d'écarter le recours aux entreprises et participations publiques, pousseront sans doute à les employer plus largement, non seulement pour atteindre les buts du Traité, mais pour éviter d'autres mécanismes susceptibles d'enfreindre les interdictions qu'il édicte.

Mais les entreprises publiques ne peuvent jouer ce vaste rôle que si elles respectent les règles d'une gestion économique rationnelle : non discrimination concurrentielle et définition limitative des aides, discipline des prix et des programmations.

En bref, il faut que soit établie et respectée une doctrine objective de leur gestion dans un monde où la règle de concurrence revêt une valeur technique essentielle.

Le fonctionnement, désormais acquis, côte à côte et souvent en association, des entreprises privées, exige dès lors un véritable code.

Ce code, partant des expériences nationales, retiendra un fonds commun de solutions résultant d'une réflexion objective et dynamique sur la forme et le fonctionnement des entreprises publiques.

Les dispositions sur le droit d'établissement incluses dans le Traité vont dans le même sens : elles prévoient dans son article 54 qu'il y aura lieu de coordonner dans la mesure nécessaire et en vue de les rendre équivalentes, les garanties

qui sont exigées des sociétés dans les Etats membres, sociétés au sens de l'article 58 signifiant non seulement les sociétés privées, mais les personnes morales relevant du droit public : établissements publics et sociétés nationales ou mixtes.

Ainsi se réunissent les conditions d'une harmonisation qui ne touchera pas à la liberté de création des entreprises publiques résultant des principes mêmes de la démocratie et reconnue par le Traité et les Constitutions nationales, mais qui tendra à des solutions communes d'organisation et de gestion des entreprises publiques.

Il est possible de tracer dès à présent les grands traits de cette évolution :

- . formes plus commercialistes, donc plus souples, la société publique de droit privé paraissant devoir l'emporter sur l'établissement public classique, la notion de groupe public sur celle d'entreprise publique isolée,

- . abandon des politiques de prix artificiels en faveur de tarifications rationnelles, notamment au prix marginal,

- . moindre recours au financement public et maintien des seules aides publiques conformes au Traité,

- . caractère plus exceptionnel des procédures du droit public,

- . révision des mécanismes de contrôle,

- . associations fréquentes avec le secteur privé,

- . rationalité et harmonisation des politiques d'investissements.

Cette tendance à long terme vers un certain type d'entreprise publique européenne implique une programmation commune, un rapprochement des politiques sociales, des coordinations et un respect contrôlé des comportements concurrentiels.

C'est ainsi qu'en ce domaine l'Europe se fera progressivement, parce que la doctrine moderne du rôle des entreprises publiques repose sur les notions d'efficacité, de rationalité et de loyauté, et parce que ces notions sont les fondements mêmes de l'esprit européen.

SITUATION ET PERSPECTIVES DU MARCHÉ DU BEURRE DANS LA COMMUNAUTÉ

La réglementation communautaire sur les produits laitiers est appliquée effectivement depuis plus de quinze mois. Son mécanisme est-il suffisant dès l'instant où la production de lait est excédentaire et où existent des stocks abondants ? Comment ceux-ci peuvent-ils être résorbés ? Faut-il développer la consommation ? Doit-on agir sur la production ?

Le règlement d'organisation commune du marché du lait et des produits laitiers, arrêté par le Conseil de Ministres de la Communauté économique européenne en décembre 1963, est entré en application le 1^{er} novembre 1964.

L'économie générale de ce texte a été exposée antérieurement dans ces colonnes (1). Sans doute n'est-il pas inutile de rappeler que sa pierre angulaire est la suivante : le producteur de lait devra tirer la totalité de ses revenus de la vente sur le marché de l'ensemble des produits laitiers. La notion résumant cette conception est celle du prix indicatif du lait. Pour assurer la réalisation de ce prix au niveau de la production, le règlement communautaire organise un régime d'intervention publique portant, à l'heure actuelle, uniquement sur le beurre. Ce produit a été choisi non seulement pour des raisons d'ordre économique mais aussi en fonction de certaines considérations pratiques : facilité de stockage, contrôle administratif relativement simple, etc...

Dès lors le régime d'intervention sur le beurre devient par excellence l'instrument régulateur du marché. Dès que la production de lait dépasse les besoins de la consommation pour l'ensemble des produits laitiers, le surplus est automatiquement transformé en beurre. Celui-ci étant acheté à un niveau de prix tel que celui du prix indicatif du lait ne s'affaisse pas au-delà d'une limite préétablie, il est évident que la transformation de lait en beurre constitue l'exutoire naturel pour les excédents de lait.

Ce mécanisme relativement simple est idéal dans la mesure où il permet d'absorber le surcroît de production estivale de lait et de réintroduire sur le marché en période d'hiver un produit dont

la demande est constante mais dont la matière première fait, à ce moment, partiellement défaut. De même, le mécanisme peut également exercer son effet régulateur d'une campagne à l'autre si la première est excédentaire et la suivante déficitaire.

En revanche ce mécanisme se révèle insuffisant dès l'instant où la production de lait devient excédentaire de façon prolongée sinon chronique.

Quelle est, à cet égard, la situation actuelle dans la Communauté ? Depuis plusieurs mois des préoccupations se sont fait jour qui, peu à peu, se sont transformées en inquiétudes. En effet, la production de lait n'a cessé de croître et, corollairement, les stocks de beurre se sont accumulés dans les frigos.

Au 31 décembre 1965, le stock global de la Communauté s'élevait à un peu moins de 145 000 tonnes de beurre dont environ 71 000 tonnes pour la France, 41 000 tonnes pour l'Allemagne, 21 000 tonnes pour les Pays-Bas et 10 000 tonnes pour la Belgique. Compte tenu de ce tonnage, de la production probable pendant les trois derniers mois de la campagne laitière 1965/1966 qui s'achève le 31 mars 1966, de la consommation intérieure pendant cette période et du bilan net des échanges avec les pays tiers d'ici le 31 mars 1966, il est possible d'évaluer à 80 000 tonnes au moins la quantité de beurre qui se trouvera en stock au 1^{er} avril 1966. Certaines estimations vont même jusqu'à 100 000 tonnes.

Ces chiffres ne laissent pas d'impressionner ni surtout de soulever certaines questions quant à l'origine possible de cet excédent, quant au sort qu'il convient de lui réserver ensuite.

L'hypothèse a été avancée que les surplus de beurre dont est encombrée la Communauté puis-

(1) Voir R.M.C., n° 64, année 1963.

sent être qualifiés de structurels. Une telle supposition est difficilement contrôlable dans l'immédiat. En effet, la surabondance actuelle succède à une période assez longue au cours de laquelle le marché du beurre a été plus ou moins équilibré à l'intérieur de la Communauté. Avant de mettre légitimement en cause la structure de la production, il conviendrait de pouvoir établir une relative constance du phénomène de surproduction et, à cet égard, la durée d'une seule campagne est trop courte pour permettre de dégager même de simples indications de tendance.

Provisoirement donc il semble que les causes qui expliquent la formation d'excédents de beurre doivent être recherchées moins profondément. La parole peut dès lors être donnée aux techniciens agricoles et ceux-ci se plaisent à affirmer que les pluies abondantes et régulières de l'été 1965 peuvent expliquer à elles seules l'accroissement de la production de lait. Cette explication peut sans doute satisfaire, du moins provisoirement, d'autant que le problème avec lequel, dans l'immédiat, se trouve confrontée la Communauté n'est pas encore de savoir pourquoi il y a trop de beurre mais bien de décider ce qu'il faut en faire.

Le garder, pourrait-on penser, et l'utiliser plus tard en période de moindre abondance. Techniquement cela n'est certes pas impossible mais l'opération, outre qu'elle serait dans une certaine mesure aléatoire, serait fort onéreuse. Les frais de conservation proprement dite et ceux découlant d'une nécessaire rotation des stocks s'élèveraient à environ 2 000 FF pour la conservation d'une tonne pendant une campagne laitière. Ce report devrait s'exercer sur plusieurs campagnes et rien ne permet de prévoir qu'à l'issue de cette période les conditions d'écoulement sur le marché se seraient améliorées.

Aussi des thérapeutiques d'effet plus immédiat sinon plus certain doivent être recherchées.

Une première cure a déjà été appliquée. Dès le mois de mai 1965, la Commission Hallstein a autorisé l'Allemagne et les Pays-Bas à écouler sur leur marché intérieur des quantités déterminées de beurre excédentaire à des conditions de prix dérogatoires de celles fixées par la réglementation générale communautaire. Cette autorisation a été renouvelée à plusieurs reprises et le seul fait de ce renouvellement administre la preuve de l'inefficacité de la méthode. En effet, les excédents n'ont

pas été résorbés. En outre une analyse plus poussée permet de considérer que la méthode est non seulement inefficace mais nuisible. L'on pourra s'en convaincre en constatant que l'écoulement du beurre de frigo à prix réduit, tout en coûtant cher au Trésor public, n'a d'autre effet que de concurrencer la vente du beurre frais lequel, ne trouvant pas à s'écouler, prendra immédiatement le chemin de l'entrepôt frigorifique de l'organisme d'intervention. A la limite il serait possible d'arriver à cette situation absurde que le consommateur n'ait plus à sa disposition qu'une marchandise âgée de six mois. Sans doute les palais de nos voisins et amis d'outre-Rhin et d'outre-Moerdijk s'en accommodent-ils mais la gastronomie n'est pas seule en jeu. Le phénomène s'accompagne d'un aspect économique et politique non négligeable : la vente à prix réduit de beurre de frigo risque de se transformer rapidement en un système permanent de subvention à la consommation. Une fois engagée dans cette voie, comment serait-il possible à la Communauté de faire encore marche arrière ?

D'autres méthodes semblent donc devoir être retenues et la première qui vient à l'esprit est celle qui consiste à écouler les excédents sur le marché des pays tiers. Mais un premier obstacle surgit immédiatement. Il est de nature financière : un tel écoulement coûte cher dans la mesure où les prix sur le marché mondial sont de loin inférieurs à ceux qui sont pratiqués à l'intérieur de la Communauté et où cette différence doit dès lors être comblée par ce qui a été appelé dans la terminologie communautaire « une restitution à l'exportation ». Un deuxième obstacle apparaît ensuite et il est drastique : il n'existe pratiquement pas, pour le moment, d'acheteur sur le marché mondial. Aux modestes et rares demandes qui se manifestent correspondent immédiatement des offres abondantes à des conditions de prix auxquelles la Communauté ne pourrait satisfaire.

On pourrait également envisager d'écouler les excédents de beurre, au moins une partie d'entre eux, à l'intérieur même de la Communauté en élargissant le nombre des consommateurs. Cet élargissement ne pourrait se faire sans sacrifices financiers mais au moins existerait la consolation de voir ces sacrifices consentis au bénéfice de certaines couches de nos propres populations. A cet égard, et en termes concrets, il serait possible

d'imaginer, par exemple, que dans la ration des jeunes gens accomplissant leur service militaire figure désormais une certaine quantité de beurre. Même si cette quantité ne s'élève qu'à quelques kilogrammes par an, plusieurs milliers de tonnes pourraient ainsi trouver un débouché et contribuer peut-être, dans certains Etats membres, à convertir au goût du beurre des personnes qui, sans cela, n'auraient jamais songé à en manger.

Les différentes méthodes qui viennent d'être évoquées s'inspirent toutes d'un même principe : trouver des débouchés nouveaux pour du beurre qui existe déjà. Une autre approche peut être choisie pour résoudre le problème : réduire, aussi rapidement que possible, la production de beurre.

Dans cette dernière optique, deux solutions se présentent à l'esprit. La première consiste à relever le taux minimum de matière grasse du lait de consommation. Ce taux est actuellement fixé à 3 % en Allemagne et aux Pays-Bas, à 3,2 % en Belgique et au Luxembourg. En France, il n'existe pas de taux uniforme mais il est en général de 3 %. Un alignement au taux de 3,3 % éviterait, compte tenu du volume actuel de la consommation directe de lait, l'acheminement vers les laiteries d'une quantité de crème correspondant à environ 20 à 25 000 tonnes de beurre. La méthode paraît, par son efficacité même, d'autant plus séduisante qu'elle serait d'une application facile et qu'elle n'entraînerait aucun frais pour le Trésor public. Là est aussi, hélas, son point faible. En effet, l'alignement au taux de 3,3 % entraînerait une augmentation du prix de détail du lait de consommation et, partant, une augmentation non négligeable du coût de la vie. Il est douteux que, dans la conjoncture actuelle, les gouvernements puissent s'engager dans cette voie. D'autre part, même si une telle décision était prise, il est possible que l'augmentation du prix du lait se traduise par une diminution de consommation annulant pratiquement les effets attendus d'une élévation du taux butyreux du lait.

Toujours dans la même optique d'une réduction de la production de beurre, il est loisible d'imaginer un mécanisme qui aurait pour résultat de remplacer par de la matière grasse butyrique la matière grasse d'origine végétale utilisée actuellement dans la préparation des aliments d'allaitement des veaux. Le débouché ne serait

certainement pas négligeable mais l'on peut se demander si la mise en œuvre d'un tel mécanisme pourrait se faire sans trop de difficultés administratives, sans trop de frais non plus, sans une trop grande augmentation enfin du coût de la ration animale et partant du prix de la viande.

D'autres méthodes pourraient encore être envisagées mais leur énumération ne ferait que renforcer le lecteur dans son opinion que le problème n'est pas simple à résoudre.

En fait les difficultés sont de deux ordres. Dans un premier temps, la Communauté se doit de résorber le plus rapidement possible ses excédents de beurre. A ce titre il est loisible de considérer qu'il n'existe pas une solution-type universelle mais que, au contraire, une série de remèdes différents devront être mis en œuvre simultanément et dans une mesure variable en fonction de la situation propre du marché de chaque Etat membre.

Dans un deuxième temps, la Communauté se devra de mener une politique propre à éviter à l'avenir toute surproduction exagérée de beurre. L'entreprise sera d'autant plus difficile à réaliser qu'elle ressortit dans une certaine mesure au domaine des probabilités voire des incertitudes. Il semble en tout cas que deux facteurs fondamentaux devront être pris en considération par les autorités responsables. Le premier est celui de la politique des prix. En principe dès la campagne 1967, un prix indicatif commun du lait devrait être fixé. Il ne semble pas exagéré de considérer qu'il constituera l'un des éléments déterminants du volume de la production de lait. L'importance de cette détermination, qu'il serait d'ailleurs fort difficile de chiffrer, sera cependant de peu de poids en regard d'autres considérations qui sont, elles, de nature plus politique dès lors qu'il s'agira, au moins, de ne pas porter atteinte au revenu d'un grand nombre de producteurs de lait de la Communauté. Aussi, pour échapper à cette quadrature du cercle, conviendra-t-il sans doute d'infléchir quelque peu l'orientation suivie jusqu'à présent en matière d'organisation commune de marché. Il suffirait sans doute, pour cela, de ne plus faire du beurre le seul point d'application des mesures de soutien du marché et de répartir l'effet de ces mesures sur un plus grand nombre de produits et, en particulier, sur ceux qui permettraient d'assurer une meilleure répartition dans l'utilisation du lait.

E. N.

LA MÉTHODE DE PROMOTION DES POLES INDUSTRIELS DE DÉVELOPPEMENT ET L'ÉTUDE DE BARI-TARANTO

par Robert GIRY
Ancien élève de l'Ecole Polytechnique

Le 19 novembre dernier, la Commission, représentée par deux de ses vice-présidents, MM. R. Marjolin et L. Levi Sandri, a remis solennellement à M. G. Pastore, ministre italien des interventions extraordinaires dans le midi, l'étude de promotion d'un pôle industriel en Italie méridionale.

Parvenue en France en pleine période électorale, cette information n'y a pas suscité l'intérêt qu'elle a soulevé dans de nombreux pays étrangers.

Il s'agit en effet d'une étude destinée à vérifier la validité de la méthode de promotion que la Commission de la C.E.E. a élaborée pour amorcer le développement industriel des grandes régions périphériques de la Communauté.

Cette méthode est basée sur le rôle des échanges de biens et de services intermédiaires dans l'économie des industries à cycle complexe ; elle consiste dans l'implantation simultanée de l'ensemble des activités liées nécessaires au fonctionnement du secteur industriel à promouvoir, et d'un nombre suffisant d'industries de ce secteur pour justifier économiquement l'existence de ces activités liées.

Déjà plusieurs autres pays européens ont décidé de l'appliquer à leurs propres problèmes.

En Grande-Bretagne même, s'adressant au gouvernement Wilson qui venait d'être constitué, l'« Economist » lui conseillait de s'en inspirer pour sa politique régionale, dans les termes suivants :

« The question merits a closer look from the new government before it plunges unthinking into its new excursions in regional policy ! » (« The Economist », 7 nov. 1964, p. 616).

I. — LA POLITIQUE REGIONALE DANS LE CADRE DU TRAITE DE ROME

EN signant le Traité de Rome, les gouvernements des Etats membres s'étaient déclarés « soucieux d'assurer le développement harmonieux de leurs économies en réduisant l'écart entre les différentes régions et le retard des moins favorisées ». Puis, dans l'article 2, ils avaient assigné à la Communauté, entre autres missions, celle de promouvoir un développement harmonieux des activités économiques dans l'ensemble de la Communauté par l'établissement d'un Marché commun et par le rapprochement progressif des politiques économiques des états membres.

Or, le simple jeu du marché, celui de l'offre et de la demande, tend plus à aggraver le déséquilibre entre les régions qu'à le réduire. C'est pourquoi chacun des états membres avait, bien avant la signature du Traité de Rome, entre 1950 et 1955 selon les cas, mis en place les moyens d'une politique régionale sans, d'ailleurs, que ses objectifs et ses méthodes en aient partout été très clairement définis. Les mêmes causes provoquant souvent les mêmes effets, il serait pour le moins étonnant que, sans une action spécifique, l'établissement du Marché commun contribue à rendre

harmonieux le développement des activités économiques dans l'ensemble de la Communauté.

Ce n'est que du rapprochement des politiques économiques des états membres et notamment de celui de leurs politiques régionales que l'on peut attendre la réduction du retard des régions les moins favorisées.

Toutefois, prenant en considération non seulement l'aspect « politique locale » de ces problèmes mais aussi la nécessité fondamentale que la politique régionale réponde aux aspirations des intéressés, le Traité de Rome a laissé ce domaine à la compétence exclusive des autorités nationales, ou régionales selon le cas (1), et n'a confié expressément à la Commission qu'un rôle de contrôle pour veiller à ce que les dérogations aux règles formelles de concurrence, prévues pour tenir compte des exigences de la politique régionale, ne soient pas détournées de leur but.

En dehors de ce rôle de contrôle un peu trop négatif, les services de la Commission ont essayé, dans ce domaine comme dans beaucoup d'autres, de faire définir une politique commune par le rapprochement progressif des politiques régionales des états membres.

Cette longue marche a commencé dès 1958-1959 par les réunions du « Groupe des hauts fonctionnaires responsables de la politique régionale dans les états membres » ; elle a été jalonnée par la « Conférence sur les économies régionales » des 6-8 décembre 1961, par les travaux des « groupes d'experts sur la politique régionale dans la C.E.E. », dont les rapports ont été déposés en mai-juin 1964, et, plus récemment, le 11 mai 1965, par la « Première communication de la Commission sur la politique régionale dans la C.E.E. » qui est largement inspirée par les rapports de 1964.

De toutes ces confrontations il est apparu que les problèmes régionaux se posaient d'une manière essentiellement différente dans la zone centrale de la Communauté où existent de grands centres industriels et dans les régions périphériques, comme l'ouest et le sud-ouest de la France et le midi de l'Italie, qui ont pratiquement échappé à la révolution industrielle du XIX^e siècle.

Dans la région centrale, où coexistent de grands centres industriels en pleine expansion avec des

zones moins favorisées, que ce soient des zones d'ancienne industrialisation dont le dynamisme a fléchi, ou des zones restées trop exclusivement agricoles, la politique régionale vise surtout à une meilleure répartition des activités économiques au sein des grandes régions. Les systèmes d'aides au développement, qui ont été mis au point empiriquement dans les différents états membres, se sont révélés d'autant plus efficaces qu'ils tendaient, en fait, plus à accélérer et à orienter un processus naturel qu'à créer un mouvement.

Dans les régions périphériques, par contre, le problème s'est révélé plus difficile.

En France, où le système d'aides au développement était le même dans les régions périphériques et dans les zones déprimées du bassin parisien, la politique régionale a été efficace surtout dans un rayon de 200 km autour de Paris.

Dans le sud de l'Italie, où, dès l'abord, les autorités connaissaient la gravité et les difficultés du problème, les aides au développement ont été conçues plus largement. Elles ont été efficaces pour attirer les industries lourdes à coefficient de capital élevé, ainsi que pour faire naître celles des industries de transformation à forte protection géographique qui desservent le marché local, mais elles ont eu beaucoup moins d'effet sur les autres industries de transformation comme la mécanique ou la chimie de deuxième transformation.

Les possibilités de développement des industries de base sont évidemment limitées. Quant aux industries induites destinées à approvisionner le marché local, on ne peut non plus les développer indéfiniment sans créer parallèlement des activités exportatrices qui alimentent le circuit économique régional. Lorsqu'il n'existe pas dans la région suffisamment d'autres activités motrices, ce qui est le cas général dans les régions à population dense, le développement économique nécessite d'implanter des industries de transformation travaillant pour des marchés beaucoup plus larges (1).

Pour ce faire, les rapprochements et les confrontations ne suffisaient pas ; il fallait, en commun avec les pays intéressés, chercher des solutions nouvelles.

(1) La politique économique régionale est, en Allemagne, du ressort des « Länder » et, en Italie, pour les régions autonomes, de celui des gouvernements régionaux.

(1) Cf. « Rapports de groupes d'experts sur la politique régionale dans la communauté économique européenne ». I. — Objectifs et méthodes de la politique régionale.

II

*NECESSITE DE CREER DES CENTRES D'INDUSTRIES
DE TRANSFORMATION DANS LES REGIONS PERIPHERIQUES*

Dans ce but, dès 1960, la Commission a envisagé de faire étudier la promotion de pôles de développement dans l'ouest de la France et dans le midi de l'Italie.

A cette époque, la conception en était très classique ; il était envisagé de s'appuyer sur les industries de base qui étaient en cours d'installation dans le Mezzogiorno pour créer des centres d'industries de transformation selon un processus accéléré mais homologue de l'évolution historique qui a engendré les grands centres industriels des Etats-Unis et d'Europe occidentale.

Lorsque, pour préparer le programme de l'étude, les services de la Commission en ont approfondi l'analyse économique de base, ils ont constaté que la voie classique était fermée car les conditions technico-économiques qui, dans le passé, ont permis la naissance des grands centres modernes d'industries de transformation ont été profondément transformés.

Alors que, au cours des vingt ou trente années qui ont précédé la guerre de 1914, des centres industriels se sont constitués un peu partout dans le monde, notamment en Russie et au Japon, depuis cinquante ans, les centres industriels préexistants se sont très largement développés et diversifiés mais il n'est apparu aucun nouveau centre d'industries de transformation, tout au moins dans le monde libre.

Les pays sous-développés qui cherchent à s'industrialiser réussissent à implanter des industries du même type que celles qui se sont implantées

dans le Mezzogiorno, celles que nous avons appelées les industries à cycle court, c'est-à-dire :

- les grands complexes d'industries de base, sidérurgie, pétroléochimie simple et chimie des engrais ;
- les industries de transformation des produits agricoles locaux ;
- les industries induites, c'est-à-dire celles qui, jouissant d'une forte protection géographique naturelle, travaillent pour le marché local, comme les fabricants de matériaux de construction et de boissons gazeuses.

Lorsque ces pays cherchent à aller plus loin dans l'industrialisation et à implanter des industries de transformation plus élaborées comme les industries mécaniques, les industries électro-techniques et les industries chimiques de deuxième transformation, ces activités ne peuvent atteindre des prix de revient concurrentiels ; elles ont besoin pour s'implanter ou se développer d'une protection douanière et contingentaire importante. Travaillant avec des coûts de production anormalement élevés, elles se limitent alors au marché local. En fait, les protections dont elles jouissent et l'absence de possibilités d'exportation leur enlèvent tout effet moteur dans l'économie de ces pays.

Dans le cas des grandes régions périphériques de la Communauté où l'on rencontre le même obstacle, la solution de facilité que représente le protectionnisme est interdite par le principe même du Marché commun.

Il fallait donc reprendre le problème au fond.

III

*CONDITIONS DE LOCALISATION DES INDUSTRIES
A CYCLE COMPLEXE*

Au XIX^e siècle, et même jusqu'à la guerre de 1914, le transport des matières premières était très onéreux. On ne pouvait pratiquement pas transporter économiquement le charbon et le fer. Le prix de ces matières croissait très rapidement dès que l'on s'éloignait des mines ou des hauts fourneaux.

C'est pourquoi la sidérurgie s'était installée sur les gisements de charbon ou de minerai de fer et la mécanique à proximité de la sidérurgie.

Cette mécanique présentait d'ailleurs des caractéristiques extrêmement différentes de celles de l'industrie moderne. Les échanges inter-industriels étaient réduits au minimum. On achetait l'acier

et le charbon et on effectuait dans la même usine toutes les opérations qui conduisaient au produit fini. C'était le règne de l'intégration verticale.

L'industrie moderne est profondément différente.

La première ligne du tableau des échanges inter-industriels, celle des industries de base, et la dernière, celle des industries de produits finis, qui, il y a cinquante ans, constituaient le tableau à elles seules, ne représentent plus aujourd'hui qu'une part de plus en plus faible de l'activité industrielle totale au sein de laquelle les activités productrices de biens et de services intermédiaires ont pris une place prépondérante.

En effet, la prodigieuse augmentation de la productivité industrielle, que nous constatons depuis cinquante ans, n'a été possible que grâce à une spécialisation de plus en plus poussée de chaque facteur de production et notamment de chaque établissement industriel. Pour être compétitif dans l'économie moderne, un établissement industriel doit pouvoir concentrer son effort, et notamment son effort technique, sur son activité principale, devenue son activité unique et, pour toutes les activités annexes, faire appel à des établissements spécialisés sous-traitants et fournisseurs divers de biens et de services.

C'est ainsi que, souvent, le fabricant de produits finis arrive à ne plus posséder que le bureau d'études, le service commercial et un atelier d'assemblage qui monte des éléments et des sous-ensemble qui lui sont fournis par d'autres industriels. Ceux-ci, à leur tour, n'effectuent eux-mêmes, parfois, que les opérations principales relevant de leur spécialité, sous-traitant à d'autres les opérations annexes.

Chaque industriel peut ainsi se concentrer sur une opération très étroitement définie, pour laquelle il obtient des prix de revient très inférieurs à ceux qu'il obtiendrait s'il devait disperser son effort sur des activités diverses, quoique complémentaires.

Mais la contrepartie de cette spécialisation poussée est une grande dépendance de chaque industriel vis-à-vis de l'ensemble des autres industries — ce que l'on appelle le milieu industriel.

Par ailleurs, les conditions de transport des matières premières sont maintenant en général telles qu'elles constituent un marché mondial assez homogène. Il en est de même de la plupart des produits parfaitement définis qui sont vendus sur catalogue — que ce soient des matières premières, des produits chimiques ou même de la quincaillerie — boulons, etc. Ces produits n'entraînent plus de servitudes de localisation.

Par contre, un industriel a besoin d'avoir à proximité toutes les activités annexes dont les nécessités de la productivité l'ont amené à se séparer ; ce sont, d'une part, les sous-traitants, c'est-à-dire les entreprises qui interviennent à un stade ou à un autre dans la production d'un article déterminé, et, d'autre part, les prestataires de services, notamment les entreprises qui assurent la construction et l'entretien des installations.

Or, aucune de ces activités liées n'est viable si elle travaille pour un seul client. Chacune de ces industries intermédiaires doit faire toujours la même opération, mais la faire pour un nombre important d'industries clientes ; à cette seule condition, elle peut atteindre le volume de production nécessaire pour obtenir l'abaissement de prix de revient qui justifie son existence.

De ce fait, il est bien évident que, pour les industries à cycle complexe, un entrepreneur ne peut raisonnablement envisager la fabrication d'un produit fini que dans les centres industriels où il peut trouver toutes les activités liées de son secteur. Inversement, un sous-traitant ne s'installera que s'il peut disposer sur place à la fois d'un marché suffisant d'entreprises clientes de son activité et des activités liées dont il est lui-même tributaire.

C'est ce cercle vicieux que l'on doit rompre pour amorcer le développement industriel d'une grande région sous-développée.

IV. — LA METHODE DE PROMOTION DES POLES INDUSTRIELS DE DEVELOPPEMENT

Pour ce faire, il faut créer dès l'abord cet ensemble de relations techniques qui caractérisent un centre industriel moderne.

L'entreprise apparaissant démesurée, pratiquement irréalisable, on a été amené à cerner le problème de plus près pour déterminer quel est le minimum d'« économies externes » techniques nécessaires au fonctionnement des industries à cycle complexe.

Deux phénomènes concourent à ramener ce « noyau initial » minimum à des dimensions réalisables, ce sont :

— la distinction parmi les échanges industriels entre ceux qui exigent une proximité géographique des partenaires et ceux qui supportent aisément des distances mêmes importantes entre fournisseurs et client,

— et la spécificité des activités liées, celles dont la proximité est nécessaire.

En effet, les activités liées, entreprises de maintenance ou de sous-traitance, s'adressent en général à un type bien délimité d'industries clientes qui peut d'ailleurs se définir comme l'ensemble des industries qui utilisent les mêmes activités liées.

Ainsi, chacun des grands secteurs d'activité de l'industrie de transformation :

- grosse et moyenne mécanique,
- chimie,
- mécanique fine, électricité et électronique,
- industries textiles,

constitue un secteur homogène dont les problèmes d'implantation sont spécifiques.

Pour atteindre, dans un centre urbain, pour au moins un de ces grands secteurs, le volume de concentration industrielle qui est nécessaire pour faire fonctionner le système des échanges techniques, on doit concentrer l'effort sur un seul secteur car les moyens tant financiers qu'humains sont évidemment toujours étroitement limités.

Certains économistes, férus de diversification, font observer que les difficultés de beaucoup de régions déjà industrialisées semblent provenir d'une spécialisation excessive. Il sortirait du cadre de cet article de discuter en détail cet argument. Notons seulement qu'il s'agit, en général, d'une spécialisation des produits beaucoup plus étroite que la spécialisation de la technique qui est ici préconisée ; dans beaucoup de cas, d'ailleurs, il s'agit

de centres isolés auxquels une spécialisation réussie a donné, dans le passé, une prospérité à l'abri de laquelle les structures tant techniques qu'humaines se sont sclérosées ; la crise qui survient n'est, en général, pas le produit direct de la spécialisation, mais celui de la sclérose humaine que la prospérité a provoquée.

La méthode de promotion des pôles industriels de développement consiste, après avoir choisi le centre urbain sur lequel doit porter l'effort et déterminé le type d'industrie qui a le plus de chance d'y prospérer, à implanter simultanément l'ensemble des industries liées nécessaires au secteur industriel choisi et un nombre suffisant d'industries motrices pour justifier économiquement l'existence de ces activités liées.

Le choix du pôle à promouvoir s'impose, en général, du fait de la concentration humaine préexistante ou de conditions de site particulièrement favorables.

Pour choisir le secteur à promouvoir, on doit rechercher le type d'industries qui a le plus de chances de prospérer dans le pôle choisi. Il convient de tenir compte non seulement des conditions techniques de production, mais aussi, et c'est peut-être le plus important, des conditions humaines — tradition des chefs d'entreprises et aptitudes de la main-d'œuvre. La réussite ou l'échec des quelques industriels qui se sont implantés récemment fournit souvent des indications précieuses sur les possibilités de la région. En fait, la détermination de la vocation industrielle d'un centre urbain laisse une large part à l'empirisme.

A ce point du raisonnement et de l'étude théorique, il était nécessaire d'essayer cette méthode.

La Commission de la Communauté Economique Européenne et la Haute Autorité de la C.E.C.A. ont pris en charge le coût d'une étude expérimentale.

Cette étude devant nécessairement interférer avec le programme de développement de la région correspondante, elle ne pouvait être entreprise qu'en plein accord avec les autorités du pays membre intéressé.

Les autorités italiennes ont suggéré qu'elle porte sur un centre du Mezzogiorno, mais elles ont laissé la Commission choisir la localisation la plus opportune pour cette opération.

V. — L'ETUDE DE BARI-TARANTO

a) LE CHOIX DE LA LOCALISATION :

Le Mezzogiorno, au sens de la loi, comprend huit régions :

- Abruzzi e Molise,
- Lazio,
- Campania,
- Basilicata,
- Puglie,
- Calabria,
- Sicilia,
- Sardegna,

dans lesquelles une quinzaine de villes avaient déjà été classées « aires de développement ».

L'étude devait porter sur un centre urbain suffisamment grand pour accueillir non seulement le noyau industriel de base, mais aussi les développements ultérieurs du pôle ; il devait donc avoir au moins 250 à 300 000 h. et pouvoir atteindre rapidement 500 000 h. du simple fait de l'exode rural des jeunes de sa zone d'influence et de l'excédent des naissances sur les décès de la population locale.

A l'inverse, pour que des conclusions puissent en être tirées, l'étude ne devait pas porter sur un centre comme Napoli-Salerno, où le processus de développement industriel est déjà avancé. En effet, au terme de l'opération, il aurait été difficile de distinguer les résultats de l'opération de promotion de ce qui se serait passé en l'absence de celle-ci. A fortiori, Latina et Aprilia, zones industrielles de Rome, où les industries induites travaillant pour l'agglomération romaine dominant, ne pouvaient être retenues.

En Sardaigne, le plan de développement était déjà établi ; il est basé sur le modèle de Chenery dont les principes sont diamétralement opposés à la théorie développée ci-dessus ; il y avait tout intérêt, sur le plan scientifique, à ce que les deux méthodes n'interfèrent pas pour permettre de tirer des enseignements valables des deux approches.

Les aires de développement calabraises, Crotone, Reggio di Calabria et Sant'Eufemia, étaient trop petites pour une telle opération.

Le choix était donc limité à la Sicile, aux Pouilles et au Basilicate.

En Sicile, le complexe chimique du golfe d'Augusta et la zone industrielle de Catania constituent

une amorce sérieuse d'un pôle de développement basé sur la chimie de deuxième transformation.

Dans les Pouilles, les trois centres les plus importants étaient :

- Bari, 315 000 h.,
- Taranto, 200 000 h.,
- et Brindisi, 75 000 h.,

Bari, qui avait été jusque là une ville essentiellement commerciale, n'avait que deux usines importantes (plus de cinq cents ouvriers) d'implantation ancienne : une raffinerie E.N.I.-Esso et un établissement du monopole des tabacs qui tire divers produits chimiques des déchets de fabrication. Deux ou trois entreprises moyennes, notamment une carrosserie spéciale pour véhicules industriels, se développaient normalement. De plus, la « Finanziario Ernesto Breda », branche mécanique du groupe I.R.I., le holding d'état italien, avait en construction ou en projet quatre ou cinq unités importantes ainsi qu'une section détachée de son Institut de recherches de Milan.

A Taranto, toute la vie économique avait été jusque là liée à l'activité de la marine militaire. En dehors de l'arsenal, la seule activité privée importante était le chantier naval qui travaillait surtout pour la marine militaire. L'établissement sidérurgique de l'Italsider a maintenant pris le relai de cette activité ; il est prévu pour atteindre une production de 6 Mt/an. La première tranche, qui était alors en construction, est de 2 Mt/an. Deux chaînes de production de tubes soudés de moyen diamètre doivent être intégrées à ce complexe ; une d'elles était déjà en fonctionnement ; diverses unités liées étaient prévues, notamment une cimenterie destinée à utiliser les scories de hauts fourneaux. L'effectif prévu lors du fonctionnement normal de la première tranche sera de 4 500 personnes, mais l'effectif total occupé pendant la construction a atteint 10 à 12 000 ouvriers. Une raffinerie Shell est envisagée à Taranto, mais son implantation a été différée pour permettre d'utiliser pour sa construction le personnel libéré à la fin du premier chantier Italsider.

Il faut noter qu'il ne s'agit pas là d'un phénomène isolé, mais d'un problème général qui se pose dans toute région, comme dans tout pays engagé dans un processus d'industrialisation rapide. Le personnel employé à la construction des usines

est environ deux à trois fois supérieur à l'effectif normal de fonctionnement de celles-ci. Le coût de sa formation obère les charges d'investissement ; il convient donc, dans tout programme d'industrialisation, d'étudier comment assurer son plein emploi pour éviter que, entre les différents chantiers, le personnel n'émigre, obligeant à former du personnel nouveau pour chaque chantier.

Brindisi, ville d'importance moyenne, dispose d'un très bon port naturel ; le seul établissement ancien notable était une usine d'engrais de la Montecatini ; mais cette firme avait, à l'époque, en construction, au sud-est de la ville, une grande usine qui couvre six cents hectares et devait occuper 2 500 à 3 000 ouvriers. Six mille ouvriers étaient occupés à la construire. Le recrutement de ces travailleurs avait dû s'étendre à une grande partie de la région des Pouilles y compris à certaines zones situées au nord de Bari.

Dans le Basilicate, région juridiquement distincte, mais dont l'économie est assez liée avec celle des Pouilles, la découverte du gisement de gaz naturel de la vallée du Basento a amené l'implantation de trois usines de chlorure de vinyle réalisées par trois entreprises concurrentes.

A Bari, les usines de la Breda fournissaient une amorce de développement dans le domaine de la mécanique. D'autre part, les possibilités humaines restaient importantes.

A Taranto, les implantations en cours qui occupent un personnel important, ont constitué un noyau de travailleurs dans les domaines intéressés par la construction des usines de base, chaudronnerie et charpente métallique, et installations électriques en particulier.

A Brindisi, les possibilités de la ville étaient alors absorbées par la construction du complexe chimique ; des disponibilités de main-d'œuvre risquent d'apparaître après la fin de celle-ci, mais si on admet un rapport d'environ 1/12 entre l'effectif industriel stricto sensu et la population d'une ville, on voit que même en admettant une extension de la ville jusqu'à 100 000 h., il n'est pas possible de prévoir un centre industriel complet en dehors de ce qui gravitera autour du complexe Montecatini, devenu depuis le complexe Monteshell.

Dans la vallée du Basento, où, à part la petite ville de Matera, il n'existait aucun noyau de population, il n'a pas semblé opportun d'essayer de créer de toutes pièces une communauté humaine

basée sur la seule existence, nécessairement éphémère, d'un gisement de gaz.

Le développement industriel de la région formée par les Pouilles et le Basilicate s'appuiera à la fois sur la transformation des métaux et sur l'industrie chimique, mais il ne s'agissait pas de couvrir l'ensemble du développement de telle ou telle région d'Italie, mais d'étudier la promotion d'un pôle industriel spécialisé. Or, il ressort des éléments que nous venons d'analyser que seule Bari, appuyée sur Taranto, présentait les caractéristiques recherchées.

En résumé, en dehors du grand centre de Napoli-Salerno, dont le développement était déjà très avancé, une opération de promotion de pôle de développement pouvait se concevoir soit sur Bari, axée sur la grosse et moyenne mécanique, soit sur Siracuse et Catania, axée sur la chimie et surtout sur ses prolongements dans la chimie de deuxième transformation.

La méthode a semblé plus facile à appliquer dans le cas de la mécanique que dans le cas de la chimie, surtout pour une première étude.

La Commission a donc choisi l'ensemble des deux provinces de Bari et Taranto.

Cette étude a été confiée, le 31 juillet 1962, en entreprise générale, à la société Italconsult qui pouvait faire appel aux meilleurs techniciens du pays.

b) RÉSUMÉ DE L'ÉTUDE :

Le contrat qui traçait dans le détail le programme de l'étude comportait trois parties :

- une étude socio-économique de la région, afin d'acquérir une connaissance approfondie du milieu dans lequel on travaillait,
- l'étude technique du pôle, proprement dite, et
- la détermination des infrastructures intellectuelles et matérielles nécessaires au développement du pôle.

L'étude technique du pôle a consisté en :

- la recherche, par l'étude du marché méditerranéen et communautaire, des fabrications du secteur considéré qui pourraient être entreprises ou développées à Bari,
- la détermination, pour chacune de ces industries dites motrices, de l'unité de production optimale, compte tenu de l'état actuel de la technique et de la concurrence dans la Communauté européenne,
- le calcul, pour chaque unités de production ainsi définie, des besoins en biens ou en service

intermédiaires correspondant à chaque activité liée,

— la sommation de ces besoins, pour chaque activité liée, de manière à définir le marché des différentes unités correspondantes et la vérification que ce marché correspond au moins à une unité rentable avec des prix compétitifs,

— dans le cas contraire, c'est-à-dire dans le cas où le marché constitué par les premières unités motrices était insuffisant pour justifier certaines des activités liées nécessaires, la recherche, parmi les activités motrices les plus grosses consommatrices de ces activités liées, de celles pour lesquelles, compte tenu des possibilités du marché, des lignes de production pouvaient être établies à Bari pour équilibrer le centre.

Il s'agit là d'une méthode par approximations successives.

La première partie, l'étude socio-économique de la région (chapitres 1 et 2), ne présentait aucune difficulté théorique. Les seuls problèmes étaient pratiques : collecter, contrôler et mettre en forme des renseignements de sources différentes ; mais les questions administratives et humaines sont souvent plus difficiles à résoudre que les questions théoriques. Finalement, une documentation considérable a été réunie qui sera précieuse non seulement aux industriels qui viendront s'installer à Bari ou à Taranto, mais aussi à ceux, responsables nationaux ou régionaux, qui auront la charge de préparer le programme de développement économique de l'ensemble des deux régions des Pouilles et du Basilicate.

La deuxième partie comprend trois chapitres : dans le chapitre 3, la société rappelle les principes de la méthode qu'elle était chargée d'expérimenter ; dans le chapitre 4, elle retrace les différentes étapes de l'élaboration du plan technique du pôle et aboutit à la liste des huit unités motrices et des vingt-trois unités liées ; le chapitre 5 est composé des avant-projets de toutes ces usines.

Les huit unités motrices prévues sont :

— *une usine de charpentes métalliques* : production annuelle : 50 000 t. — 9,2 milliards de livres (14,7 millions d'unités de compte),

— *une usine de cuisinières, de baignoires et de radiateurs en tôle et de vaisselle métallique* : production annuelle : 12 600 t — 7 milliards de livres (11,2 millions d'unités de compte),

— *une usine produisant des brûleurs à mazout, des pompes centrifuges, des palans et des vérins* :

production annuelle : 3 200 t — 6,3 milliards de livres (10,1 millions d'unités de compte),

— *une usine de matériel agricole* : production annuelle : 10 550 t — 9,9 milliards de livres (15,8 millions d'unités de compte),

— *une usine de machines-outils travaillant par enlèvement de matière* : production annuelle : 3 000 t. — 4,8 milliards de livres (7,7 millions d'unités de compte),

— *une usine produisant des engins pour mouvements de terre et des grues automobiles* : production annuelle : 18 150 t — 17,4 milliards de livres (27,9 millions d'unités de compte),

— *une usine produisant des installations et des engins de levage* : production annuelle : 11 400 t — 5,8 milliards de livres (9,3 millions d'unités de compte),

— *une usine de chariots élévateurs et de transporteurs* : production annuelle : 5 600 t. — 4,6 milliards de livres (7,4 millions d'unités de compte).

Vingt-trois unités liées sont prévues dont :

— quatre ateliers d'outillage,

— deux ateliers d'entretien,

— et dix-sept ateliers de sous-traitance.

L'effectif total des usines projetées doit être de 8 200 personnes dont 7 000 ouvriers et 1 200 employés ; les unités principales occuperont 72 % de l'effectif total, les unités de sous-traitance 24 % et les unités d'outillage et d'entretien 4 %. Sur cet effectif, il faudra 2 400 ouvriers spécialisés, 1 200 ouvriers professionnels, 1 100 employés dont 550 techniciens, et, enfin, 88 directeurs ou cadres supérieurs.

En l'état actuel des études, les investissements industriels nécessaires doivent atteindre 79 milliards de livres, valeur 1965, dont 63 %, soit 50 milliards, pour les unités motrices, qui produisent pour le marché et 37 %, soit 29 milliards pour les unités liées.

La troisième partie (chapitres 6 et 7) étudie les perspectives de développement du pôle et ses besoins en infrastructure.

c) MISE EN ŒUVRE :

Le 19 novembre 1965, la Commission, représentée par deux de ses vice-présidents, MM. R. Marjolin et L. Levi Sandri, a remis solennellement à M. G. Pastore, ministre italien des interventions extraordinaires dans le midi, l'étude qui vient d'être analysée.

Le gouvernement italien a décidé de la mettre en œuvre. Il a chargé l'Istituto di Assistenza allo Sviluppo per il Mezzogiorno (1) (I.A.S.M.) de rechercher les industriels susceptibles de réaliser les unités prévues ; la Cassa per il Mezzogiorno aura, de son côté, la responsabilité de réaliser en temps utile les infrastructures nécessaires.

Dès les mois de septembre-octobre 1965, l'I.A.S.M., en collaboration avec les experts de la Commission, a pris contact avec les organisations professionnelles de la mécanique des différents pays membres de la Communauté (2) ; déjà de nombreux industriels européens ont fait connaître leur intérêt pour l'opération.

VI. — AUTRES APPLICATIONS DE LA METHODE

D'ores et déjà, la méthode appliquée à Bari a suscité un grand intérêt dans les pays où des problèmes semblables se posent.

Plusieurs autres pays européens, notamment la Grèce, l'Espagne et même certains états d'Europe orientale ont décidé d'employer cette méthode pour promouvoir leur développement industriel.

Le gouvernement hellénique a d'ailleurs demandé à la Communauté, dans le cadre du traité d'Athènes, de l'aider à l'appliquer en Grèce. Cette demande a été examinée par les organes de l'association et, le 14 mai 1965, au cours de la 13^e session du Conseil d'Association C.E.E.-Grèce, la Communauté a marqué son accord de principe pour apporter son concours technique au gouvernement grec pour cette opération. Le conseil des ministres de la C.E.E. a demandé à la Banque Européenne

d'Investissement de contribuer aux frais de cette étude dans la limite d'un montant de 100 000 unités de compte réparti sur cinq ans.

Ces nouvelles applications de la méthode se situeront dans des régions qui présentent certaines analogies avec le Mezzogiorno, mais où les situations économiques sont différentes ; alors que la Grèce est, par le traité d'association, pratiquement intégrée au Marché Commun, l'Espagne n'est intégrée à aucun groupe et le système économique des pays d'Europe orientale est, au moins en apparence, assez différent de l'économie de marché.

Si ces diverses opérations sont menées à leur terme, leur comparaison systématique entre elles et avec l'opération Bari donnera des indications précieuses pour tous les pays sous-développés à population dense.

(1) I.A.S.M., 124, Viale Maresciallo Pilsudski, Rome.

(2) En France, la Fédération des industries mécaniques et transformatrices des métaux, 11, avenue Hoche, Paris-8^e.

JURISPRUDENCE DE LA COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

par René Jean DUPUY,

Directeur du Centre d'Etudes des Communautés Européennes
de la Faculté de Droit et des Sciences Economiques de Nice,

Joël RIDEAU et Maurice TORRELLI,

Assistants à la Faculté et Chercheurs du Centre d'Etudes
des Communautés Européennes de la Faculté de Droit et des Sciences Economiques de Nice

MANQUEMENT A DES OBLIGATIONS DU TRAITE PAR UN ETAT MEMBRE. — RECEVABILITE. — IDENTITE D'OBJET ENTRE LA PHASE ADMINISTRATIVE PRECONTENTIEUSE ET LA PHASE CONTENTIEUSE. — MISE EN MESURE POUR L'ETAT DE PRESENTER SES OBSERVATIONS SUR LA NATURE VERITABLE DU MANQUEMENT REPROCHE. — ART. 169 C.E.E. — DROITS ADMIS AU REMBOURSEMENT. — PRODUITS FRAPPEES DIRECTEMENT OU INDIRECTEMENT. — RISTOURNES FORFAITAIRES. — MONTANT INFERIEUR OU EGAL AUX IMPOSITIONS INTERIEURES. — ART. 96, 97 C.E.E.

*Commission de la C.E.E. contre République italienne,
Affaire 45/64, arrêt du 1^{er} décembre 1965, conclusions Gand.*

1. — Les faits.

La République italienne, par la loi n° 103, du 10 mars 1955, dont la durée de validité fut prorogée au 31 décembre 1963 par la loi n° 284 du 18 mars 1958, a fait bénéficier certains produits de l'industrie mécanique, du remboursement, lors de leurs exportations, du droit de douane spécifique et des autres droits douaniers ayant grevé les produits sidérurgiques utilisés dans leur fabrication.

La Commission de la C.E.E. a cru pouvoir constater que les remboursements étaient étendus en pratique à d'autres impôts perçus sur des matières premières ou des produits demi-finis incorporés dans les produits de l'industrie mécanique italienne ou même perçus indépendamment d'une telle utilisation. A la suite de pourparlers avec le gouvernement italien, fin 1961-début 1962, ce dernier réduisit le montant des remboursements de 35 %, puis de 10 %.

Conformément à la procédure de l'article 169 du Traité, la Commission, par lettre du 6 juin 1963, mit finalement le gouvernement italien en demeure de présenter ses observations sur la violation de l'article 96 du Traité, qui lui était reprochée. Celui-ci n'ayant pas répondu de façon satisfaisante au gré de la Commission, malgré un nouvel abaissement de 10 % et de nouvelles tractations, elle émit alors, le 11 décembre 1963, l'avis motivé prévu à l'article 169, alinéa 1, invitant le gouvernement italien à mettre fin avant le 31 décembre 1963, à la violation de l'article 96.

Le 18 décembre 1963, le gouvernement italien a cependant fait parvenir à la Commission le texte d'un projet de loi destiné à remplacer la loi n° 103. Constatant l'identité entre ce projet et la loi n° 103, la Commission a répondu, par lettre du 28 janvier 1964, qu'elle considérerait comme contraire à l'avis motivé le fait d'instituer une réglementation visant à perpétuer l'octroi de ristournes incompatibles avec le Traité.

Le projet du gouvernement italien, adopté par le Parlement italien, étant devenu la loi n° 639 qui entra en vigueur le 5 août 1964 avec effet rétroactif au 1^{er} janvier 1964, la Commission a alors saisi la Cour de Justice du manquement de la République italienne aux obligations qui lui incombent en vertu de l'article 96 du Traité.

2. — La Recevabilité.

Le gouvernement italien soulevait deux exceptions.

1) Il contestait l'identité d'objet entre la phase administrative précontentieuse qui aurait porté sur la loi n° 103 du 10 mars 1955, et la phase contentieuse qui viserait la loi n° 639, essentiellement différente de la première et n'ayant fait l'objet ni d'observations de la part du gouvernement italien, ni d'un avis motivé de la Commission.

Une règle domine la procédure de l'article 169 : cette procédure, ainsi que le fait valoir la Commission, serait privée de toute efficacité s'il était admis qu'un Etat membre s'est conformé à l'avis motivé lorsque, à l'expiration d'une disposition législative ayant créé une situation contraire au Traité et dénoncé par l'avis, il rétablit cette situation, en tout ou partie, par une disposition ultérieure.

En l'espèce, la Cour considère qu'il y a bien identité d'objet entre les deux phases de la procédure. D'une part, la Commission a reproché au gouvernement italien l'application concrète du système des ristournes à l'exportation, sans limiter ses griefs aux seuls textes législatifs susceptibles de constituer la base juridique de ce système. D'autre part, l'avis motivé invitait ce gouvernement à mettre fin à ces ristournes avant le 31 décembre 1963 au plus tard. L'avis motivé avait donc pour objet de constater le manquement de la République italienne à une des obligations qui lui incombent en vertu du Traité et de le mettre en demeure de ne pas perpétuer au-delà de la date indiquée, soit par une mesure de prorogation de la réglementation existante, soit par une réglementation future analogue, la violation du Traité.

Cette exception est donc rejetée.

II) Le gouvernement italien n'aurait pas été mis en mesure de présenter ses observations sur la nature véritable du manquement qui lui est reproché ni, par conséquent, sur les motifs de l'avis motivé et les moyens essentiels du recours.

La Cour relève que la lettre de la Commission du 10 juin 1963, mettait le gouvernement italien en mesure de présenter ses observations. Cette lettre précisait que le système des ristournes à l'exportation n'était pas conforme au Traité, d'une part, parce qu'il admet au remboursement certaines catégories d'impôts qui, contrairement à l'article 96, frappent l'entreprise et non les produits exportés, d'autre part, parce qu'il utilise, pour déterminer le montant du remboursement, un procédé qui aboutit à la fixation de taux forfaitaires par produit ou groupe de produits, alors que l'article 97 limite le recours à une telle méthode aux seules taxes sur le chiffre d'affaires perçues selon le système de la taxe cumulative à cascade.

L'avis motivé et la requête de la Commission se basant sur les mêmes motifs et moyens, la deuxième exception doit également être rejetée.

3° Le Fond.

La Cour doit examiner les moyens retenus par l'avis motivé.

1) Quant aux droits admis au remboursement et à la légalité de certaines ristournes, il n'est pas contesté par le gouvernement italien que dans le calcul du montant de la ristourne sont compris les droits d'enregistrement, de timbre et d'hypothèque ainsi que les taxes sur les licences et concessions, sur les voitures automobiles et sur la publicité.

Or, selon la Commission, le remboursement de ces droits et taxes est contraire à l'article 96. Ils ne frap-

pent ni les produits en tant que tels ni les matières premières ou produits demi-finis entrés dans leur fabrication. Il est donc impossible d'individualiser leur incidence respective sur le prix de revient des produits.

La Cour considère que si l'article 96 autorise les Etats membres à faire bénéficier les produits exportés vers le territoire d'un autre Etat membre d'une ristourne d'impositions intérieures qui ne soit pas supérieure aux impositions dont ces produits ont été frappés directement ou indirectement, l'expression « directement » doit être comprise comme visant les impositions qui frappent le produit fini, tandis que le terme « indirectement » vise les impositions qui atteignent, aux différents stades de la production, les matières premières ou produits demi-finis entrés dans la fabrication du produit.

Les droits et taxes compris dans le calcul du montant de la ristourne, frappant l'entreprise productrice dans des manifestations fort diverses de son activité commerciale ou financière en général, et non les produits en tant que tels, la République italienne a donc manqué à une des obligations qui lui incombent en vertu du Traité.

II) Quant au système de ristournes forfaitaires, la Cour considère que la République italienne ayant choisi de son plein gré une telle méthode, il appartient à celle-ci de démontrer qu'elle reste en tous les cas dans les limites impératives de l'article 96, notamment que le montant des ristournes demeure inférieur ou égal aux impositions intérieures qui grèvent les produits de l'industrie mécanique italienne. La Cour enjoint donc à la République italienne d'en établir la preuve dans un délai de trois mois à compter du prononcé de l'arrêt. A l'expiration de ce délai, la procédure orale sur le deuxième moyen du recours sera réouverte à la demande de la partie la plus diligente.

M. TORRELLI.

LA VIE DU MARCHÉ COMMUN ET DES AUTRES INSTITUTIONS EUROPÉENNES

I. — LES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Nominations

Parlement : M. Ludwig Metzger, député socialiste allemand, a été élu Vice-Président du Parlement Européen (en remplacement de M. Kreyssig).

Travaux

ETATS DE LA REALISATION DE L'UNION DOUANIÈRE

Au 1^{er} janvier 1966, la Communauté est entrée dans la troisième (et dernière) étape de la période de transition du Traité de Rome. A cette date, l'union douanière qui a été réalisée de la part des six Etats membres en stricte conformité avec les calendriers établis par le Traité de Rome et compte tenu des décisions d'accélération, présente l'état suivant.

Les droits de douane internes pour les produits industriels ont été réduits à 20 % des droits appliqués au 1^{er} janvier 1957 (droits de base), ce qui correspond à une réduction totale de 80 %. Les produits agricoles non soumis à des prélèvements bénéficient en règle générale de la réduction de 60 % qui correspond au calendrier du Traité de Rome (article 14). Ce rythme a été accéléré de cinq points pour un certain nombre de produits agricoles (surtout non libérés). La réduction tarifaire pour ces derniers produits s'élève donc à 65 % des droits de base.

Le rythme des réductions tarifaires restant à opérer au cours de la troisième étape doit être fixé par voie de directives du Conseil statuant à la majorité qualifiée sur proposition de la Commission.

Pour l'élimination complète des droits intracommunautaires, la date du 1^{er} juillet 1967 est envisagée. La réalisation des prix communs pour les produits agricoles soumis à des prélèvements qui est susceptible d'intervenir à la même date et la suppression des prélèvements intracommunautaires qui en sera la conséquence créera les mêmes conditions de marché intérieur pour ces derniers produits.

Corollairement à la démobilitation des droits de douane internes, les Etats membres procèdent au rapprochement de leurs tarifs nationaux vers le tarif douanier commun. Ainsi est intervenu au 31 décembre 1965 le deuxième rapprochement vers le T.D.C. pour les produits agricoles non soumis à des prélèvements ; pour les produits industriels, le deuxième rapprochement est réalisé depuis le 1^{er} juillet 1963 ; toutefois à l'égard de ces produits certains problèmes sont encore à l'étude ayant trait au mode de calcul provisoirement retenu pour les rapprochements vers le T.D.C. (à savoir niveau du T.D.C. réduit de 20 %, compte tenu des perspectives des négociations tarifaires du G.A.T.T.).

Conformément au calendrier envisagé pour la démobilitation tarifaire, le tarif douanier commun serait intégralement appliqué au 1^{er} juillet 1967 et donc deux ans et demi avant la date prévue par le Traité de Rome.

En ce qui concerne l'élimination des restrictions quantitatives à l'importation dans les échanges intracommunautaires, il est rappelé que les produits industriels bénéficient déjà depuis le 1^{er} janvier 1962 de la libération totale. Les dernières restrictions quantitatives encore applicables à certaines catégories de produits agricoles soumises à la politique agricole commune (à savoir les fruits et légumes de la « catégorie II ») ont été éliminés au 31 décembre 1965. Pour les produits agricoles non réglementés, les Etats membres maintiennent encore un nombre très limité de contingents. Ces contingents sont toutefois élargis chaque année conformément au calendrier établi par l'article 33 du Traité de Rome.

Il est à remarquer que ces contingents devront atteindre à la fin de l'année 1967 un montant au moins égal à 20 % de la production nationale des marchandises en question. Ils doivent être supprimés si la Commission constate pendant deux années consécutives des importations inférieures aux contingents ouverts. Tout contingentement devra être supprimé au plus tard à la fin de la période de transition du Traité de Rome (31 décembre 1969) au cas où la libre circulation des marchandises ne serait déjà réalisée au 1^{er} juillet 1967.

Le tableau ne serait pas complet sans mentionner les autres restrictions (dans un sens plus large) aux échanges intracommunautaires, à savoir les droits de douane et les restrictions quantitatives à l'exportation, les mesures d'effet équivalent à des droits de douane et des restrictions quantitatives et enfin les monopoles à caractère commercial. Les droits de douane et les restrictions quantitatives à l'exportation sont déjà abolies depuis la fin de la première étape (il subsiste seulement des restrictions quantitatives à l'exportation vis-à-vis des pays tiers pour un nombre très limité de produits).

S'il n'existe pas d'inventaire précis et exhaustif des mesures fiscales (notamment destinées à compenser des écarts de prix) qu'on peut qualifier de taxes d'effet équivalent à des droits de douane (à l'importation ou à l'exportation), on peut néanmoins affirmer que bon nombre d'entre eux ont déjà été supprimés ou le seront encore suite à des actions de la Commission (article 169 du Traité de Rome). En ce qui concerne l'élimination des mesures d'effet équivalent à des restrictions quantitatives, le Traité de Rome (article 33 § 7) prévoit des directives de la Commission déterminant les procédures et le rythme de suppression de ces mesures entre les Etats membres. Les travaux dans ce dernier domaine ainsi que ceux relatifs à l'aménagement des monopoles ne sont pas encore terminés.

Conformément à la philosophie du Traité de Rome, l'union douanière qui s'approche maintenant rapidement du stade de marché unique ne sera cependant pas parfaite qu'au moment où les progrès analogues auront été réalisés dans les autres domaines du Traité de Rome, à savoir notamment la politique agricole commune, la politique commerciale, l'élimination des frontières fiscales, et finalement l'union économique dans son ensemble (sur ces questions, voir en outre une réponse de la Commission en date du 8 février 1966 à une question écrite, n° 69, posée par M. Vredeling).

Propositions

AGRICULTURE

★ Proposition d'un règlement du Conseil portant diminution du montant des prélèvements applicables aux œufs en coquille en ce qui concerne les importations effectuées jusqu'au 31 janvier 1966 (présentée le 23 décembre 1965).

Cette proposition vise à prolonger la durée de la validité du Règlement n° 168/65/C.E.E. du Conseil.

★ Proposition de règlement du Conseil portant modification de l'article 11 du règlement n° 23 en ce qui concerne les oranges. Projet de résolution du Conseil relative au financement des subventions accordées aux producteurs d'oranges (présentées par la Commission au Conseil le 12 janvier 1966 ; cf. J. O. des Communautés, n° 9, position 66/44/C.E.E., p. 103/66).

Cette proposition de règlement du Conseil vise à la mise en place d'un système de subventions à l'exportation destiné à commencer certains effets sur le revenu des producteurs communautaires d'oranges de la diminution de 15 % des prix de référence qui est prévue dans la même proposition en vue d'éviter une augmentation des prix à la consommation.

Les subventions à l'exportation sont proposées en attendant l'établissement d'un système de subventions à la production communautaire d'oranges qui cependant exige encore certains délais en vue d'arrêter les dispositions administratives nécessaires à son fonctionnement.

Le projet de résolution du Conseil accompagnant la proposition précitée vise à un financement intégral des subventions en question par le F.E.O.G.A. Les modalités de ce financement communautaire seront ultérieurement arrêtées par le Conseil sur proposition de la Commission.

★ Proposition de règlement du Conseil portant établissement graduel d'une organisation commune des marchés dans le secteur des produits horticoles non comestibles (présentée au Conseil le 17 janvier 1966).

Le présent projet de règlement contient les premières dispositions tendant à la création progressive d'une politique commune pour le secteur des produits horticoles non comestibles (plantes vivantes, produits de la floriculture, etc.), secteur qui représente pour l'ensemble de la Communauté une valeur de production de plus de 600 millions d'unités de compte par année (un tiers de la valeur de la production du secteur œufs et volailles et 20 % de la valeur de la production du secteur des céréales) et qui fait l'objet d'un commerce international considérable

(échanges intracommunautaires pour un total de 90 millions d'u.c. environ et exportations nettes vers les pays tiers d'un montant de 70 millions d'u.c. par an).

Avec 68 % de l'ensemble du commerce intra- et extra-communautaire, les Pays-Bas occupent une position importante dans ce secteur (Italie : 16 % et U.E.B.L. : 11 %).

La proposition prévoit les mesures d'organisation du marché suivantes :

1) Libération et démobilitation tarifaire accélérée des échanges intracommunautaires.

Le régime commercial vis-à-vis des pays tiers sera établi ultérieurement en fonction des décisions à prendre sur le plan communautaire en ce qui concerne l'organisation définitive du marché.

2) Normalisation externe et interne (cette dernière étant limitée cependant au stade de détail).

3) Certaines mesures provisoires nationales sur le plan des interventions en attendant l'établissement d'un régime définitif à ce sujet.

4) Règles communes de concurrence.

5) Institution d'un Comité de gestion.

Le règlement proposé est destiné à constituer une première étape dans l'établissement d'une organisation commune du marché des produits horticoles non comestibles qui ne se situe pas loin de la réglementation de base adoptée pour le secteur des fruits et légumes sans pour autant négliger les différences typiques et fondamentales existantes entre ces deux secteurs.

★ Proposition d'une décision du Conseil prorogeant la validité de la décision du 20 janvier 1966 par laquelle la République française a été autorisée à diminuer le montant des prélèvements applicables aux porcs et à la viande de porc (présentée le 1^{er} février 1966).

RAPPROCHEMENT DES LEGISLATIONS

★ Proposition d'une directive du Conseil relative au rapprochement des législations des Etats membres concernant le classement des bois bruts (présentée le 2 février 1966).

Cette proposition, qui est fondée sur l'article 100 du traité, vise d'une part à l'instauration dans la Communauté d'un système unique (mais facultatif) pour le mesurage et le classement des bois bruts, et d'autre part à ce que les Etats membres suppriment entre eux tout classement impératif des bois bruts et les entraves aux échanges pour des motifs tenant au classement.

SECURITE SOCIALE

★ Proposition de règlement du Conseil relatif à l'application des régimes de sécurité sociale aux travailleurs salariés et à leur famille qui se déplacent à l'intérieur de la Communauté, et Proposition de décision du Conseil portant application aux Départements français d'outre-mer de l'article 51 du Traité (présentées par la Commission au Conseil le 11 janvier 1966).

Cette proposition a pour objet de réviser les dispositions du règlement n° 3, arrêté en 1958 d'une part, en assurant la protection de toutes les catégories de travailleurs salariés et, d'autre part, en améliorant les règles de coordination des régimes de Sécurité sociale.

Elle réunit en un seul texte toutes les règles de fond prises en application de l'article 51 du Traité, y compris celles concernant les travailleurs frontaliers, les travailleurs saisonniers et les gens de mer, en soumettant en même temps ces règles à une révision générale en vue d'y apporter les améliorations actuellement réalisables malgré la multiplicité et les différences des régimes nationaux de Sécurité sociale.

Ces mesures ont pour but de favoriser par la libre circulation, l'amélioration du niveau de vie et d'emploi dans toutes les régions de la Communauté, en garantissant aux assurés et à leurs ayants-droit les avantages de la Sécurité sociale quel que soit le lieu de leur emploi ou de leur résidence ainsi que l'égalité de traitement entre tous les ressortissants des Etats membres au regard des différentes législations nationales.

Ils prévoient à cet effet entre autres mesures :

- une totalisation, pour l'ouverture et le maintien du droit aux prestations, ainsi que pour le calcul de celles-ci, de toutes périodes prises en considération par les différentes législations nationales ;

- le paiement des prestations de chômage complet selon la législation du pays où le chômeur est inscrit au service de l'emploi, sans autres limitations de durée que celles prévues par cette législation ;

- le versement des prestations familiales prévues par la législation du pays de résidence des membres de famille, à la charge de l'Etat à la législation duquel le travailleur est soumis ;

- certaines règles de procédure.

La proposition de décision relative au D.O.M. qui accompagne le projet de règlement est purement formelle, puisque le Conseil a rendu applicable à ces Départements le règlement n° 3 en application dudit article.

★ **Propositions modifiées de la Commission au Conseil relatives aux mesures particulières d'ordre social à prendre en faveur des travailleurs italiens licenciés des mines de soufre (présentées par la Commission au Conseil le 14 janvier 1966).**

Les nouvelles propositions modifient, conformément à l'article 149, 2° alinéa du Traité de Rome, la proposition de règlement et les deux propositions de décisions du 15 avril 1961 et relatives aux mesures particulières d'ordre social à prendre en faveur des travailleurs italiens des mines de soufre, touchés par les opérations d'assainissement du secteur en vue de tenir compte de certaines considérations avancées par l'Assemblée lors de sa consultation sur les propositions du 15 avril 1965.

Ainsi les propositions modifiées prévoient :

- 1) une allocation mensuelle égale à 50 % du traitement net (au lieu de 25 %), afin de réduire l'écart trop important entre le salaire perçu antérieurement et le montant de l'aide prévue ;

- 2) une limite d'âge entre 55 et 60 ans (au lieu de 50 et 55 ans) pour bénéficier de l'allocation mensuelle majorée des allocations familiales et du montant de la cotisation à la Sécurité sociale, et

- 3) un âge limite de 55 ans (au lieu de 50) donnant droit à l'indemnité d'attente et à l'admission aux cours de rééducation professionnelle.

RELATIONS EXTERIEURES

Afrique du Sud

La Mission de l'Afrique du Sud auprès de la Communauté Economique Européenne a fait parvenir à la Commission le 29 décembre 1965 une note verbale concernant la proposition de directive du Conseil relative aux confitures, marmelades, gelée de fruits et à la crème de marrons.

Cette note verbale comporte certaines suggestions de modification de la proposition de directive en question en ce qui concerne les emballages (notamment admission des récipients d'un contenu de 900 g) et les définitions de certaines qualités (valeurs réfractométrique, etc.).

Australie

La Mission de l'Australie auprès de la Communauté Economique Européenne a fait parvenir à la Commission le 13 décembre 1965 une note verbale concernant le commerce des pommes avec la Communauté.

La note verbale vise une modification des normes communes de qualité pour les pommes (Annexe II 3 du

règlement n° 23) et notamment l'admission à la catégorie « extra » de fruits dépourvus du pédoncule.

Autriche

Une nouvelle (la sixième) phase de négociations entre la C.E.E. et l'Autriche s'est déroulée du 31 janvier au 4 février 1966 à Bruxelles. Les deux délégations étaient conduites par M. Buresch (Autriche) et M. Herbst (Commission de la C.E.E.). Les Etats membres de la Communauté étaient représentés par des observateurs. Cette phase de négociations était consacrée notamment aux problèmes institutionnels et à une poursuite des travaux relatifs à l'harmonisation des politiques économiques.

Finlande

La Mission de la Finlande auprès de la Communauté Economique Européenne a fait parvenir à la Commission le 7 décembre 1965 un aide-mémoire au sujet des exportations finlandaises de fromage du type Emmental vers la Communauté.

AU JOURNAL OFFICIEL DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

RELEVÉS D'ACTES PUBLIÉS PAR LES INSTITUTIONS DE LA C.E.E. EN JANVIER 1966

(Dépouillement du n° 1 au n° 19 du 1^{er} janvier au 31 janvier 1966) (1)

CONSEIL

RÈGLEMENTS.

Règlement n° 3/66/C.E.E. du Conseil, du 20 janvier 1966, relatif à certaines mesures dérogatoires en matière d'importation de **viandes bovines congelées** en provenance des pays tiers (13, p. 181/66).

Règlement n° 4/66/C.E.E. du Conseil, du 20 janvier 1966, portant prorogation du règlement n° 142/64/C.E.E. du Conseil relatif à la **restitution à la production pour les amidons et la fécule** (13, p. 182/66).

Règlement n° 5/66/C.E.E. du Conseil, du 20 janvier 1966, portant prorogation de la validité du règlement n° 88/65/C.E.E. du Conseil relatif aux restitutions à l'exportation vers les pays tiers dans les secteurs de la **viande de porc**, les **œufs** et de la **viande de volaille** (13, p. 183/66).

Règlement n° 6/66/C.E.E. du Conseil, du 20 janvier 1966, portant troisième prorogation de la durée de validité du règlement n° 85/63/C.E.E. du Conseil relatif à la détermination des prix d'écluse et des montants supplémentaires et fixant les dispositions transitoires pour les **découpes** et les **préparations et conserves à base de viande de porc** (13, p. 184/66).

DÉCISIONS.

Décision n° 66/8/C.E.E. du Conseil, du 23 décembre 1965, portant suspension temporaire des droits du **tarif douanier commun** sur le thé, le maté et les bois tropicaux (4, p. 45/66).

Décision n° 66/9/C.E.E., du 23 décembre 1965, des représentants des gouvernements des Etats membres de la Communauté économique européenne, réunis au sein du Conseil, portant application intégrale des suspensions des droits du **tarif douanier commun** sur le thé, le maté et les bois tropicaux (4, p. 47/66).

Décision n° 66/10/C.E.E. du Conseil, du 23 décembre 1965, portant suspension temporaire des droits du **tarif douanier commun** applicables à certaines épices et à certains articles de sport (4, p. 47/66).

Décision n° 66/11/C.E.E., du 23 décembre 1965, des représentants des gouvernements des Etats membres de la Communauté économique européenne, réunis au sein du Conseil, portant application intégrale des suspensions des droits du **tarif douanier commun** sur certaines épices et certains articles de sport (4, p. 49/66).

Décision n° 66/12/C.E.E., du 23 décembre 1965, des représentants des gouvernements des Etats membres de la Communauté économique européenne, réunis au sein du Conseil, portant **suspension totale des droits de douane** que les **Etats membres** appliquent entre eux sur certains produits tropicaux (4, p. 49/66).

(1) En plus du numéro du Journal Officiel, nous faisons figurer dorénavant la page de chaque acte.

Décision n° 66/58/C.E.E. du Conseil, du 27 décembre 1965, portant conclusion d'un **arrangement** entre la Communauté économique européenne et le **Royaume-Uni** relatif à la prorogation de la **suspension simultanée des droits de douane** sur le thé, le maté et les bois tropicaux (13, p. 186/66).

Décision n° 66/45/C.E.E. du Conseil, du 4 janvier 1966, visant à introduire certaines modifications au **tarif douanier commun** (10, p. 105-122/66).

Décision n° 66/59/C.E.E. du Conseil, du 20 janvier 1966, autorisant la République française à diminuer le montant des prélèvements pour les porcs vivants et la viande de porc (13, p. 188/66).

COMMISSION

RÈGLEMENTS.

Règlement n° 1/66/C.E.E. de la Commission, du 13 janvier 1966, diminuant les montants supplémentaires pour les **poulets** et **poules** abattus et pour les moitiés et quarts de poulet et poules (7, p. 86/66).

Règlement n° 2/66/C.E.E. de la Commission, du 13 janvier 1966, modifiant le montant supplémentaire pour les **jaunes d'œufs liquides** ou congelés (7, p. 87/66).

Règlement n° 7/66/C.E.E. de la Commission, du 26 janvier 1966, relatif à la fixation d'un **montant supplémentaire** pour les **œufs** en coquille de volailles (17, p. 265/66).

Règlement n° 8/66/C.E.E. de la Commission, du 28 janvier 1966, modifiant le règlement n° 119/65/C.E.E. en ce qui concerne la quantité de **beurre** à importer en Italie en exemption de prélèvements (18, p. 274/66).

Règlement n° 9/66/C.E.E. de la Commission, du 28 janvier 1966, modifiant le règlement n° 69/65/C.E.E. en ce qui concerne le délai prescrit pour la vente accélérée du **beurre** aux Pays-Bas (18, p. 275/66).

DÉCISIONS.

Décision n° 66/1/C.E.E. de la Commission, du 15 décembre 1965, fixant le montant maximum de la restitution valable pour les exportations de **bovins vivants** vers les pays tiers (3, p. 29/66).

Décision n° 66/2/C.E.E. de la Commission, du 21 décembre 1965, relative à la fixation des moyennes arithmétiques des prélèvements agricoles envers les pays tiers servant de base pour le calcul du **prélèvement compensateur** institué en vertu de l'article 10 du traité (3, p. 30/66).

Décision n° 66/3/C.E.E. de la Commission, du 21 décembre 1965, relative à la fixation du pourcentage des droits de douane et des moyennes des prélèvements agricoles applicables envers les pays tiers à prendre en considération, à partir du 1^{er} janvier 1966, pour la détermination du taux des **prélèvements** institués en application de l'article 10 paragraphe 2 du traité (3, p. 35/66).

Décision n° 66/4/C.E.E. de la Commission, du 23 décembre 1965, autorisant la République française à diminuer les prélèvements pour les **œufs en coquille** (3, p. 36/66).

Décision n° 66/5/C.E.E. de la Commission, du 17 décembre 1965, relative à une procédure au titre de l'article 85 du traité (IV/A-22491 « Maison Jallatte S.A. — Hans Voss KG », « Maison Jallatte S.A. — S.A. Ets Vandeputte » (3, p. 37/66).

Décisions n° 66/15/C.E.E. et 66/16/C.E.E. de la Commission, du 15 décembre 1965, portant fixation d'une **taxe compensatoire sur les importations** en république fédérale d'Allemagne et en France, de tulipes, de narcisses et de jacinthes originaires des Pays-Bas (5, p. 53/66 et 55/66).

Décision n° 66/21/C.E.E. de la Commission, du 3 décembre 1965, autorisant la République française à appliquer des mesures de protection, au titre de l'article 115 alinéa 1 du traité, en ce qui concerne les « animaux vivants de l'espèce ovine » et la viande ovine originaires des pays tiers et mis en libre pratique dans d'autres Etats membres (6, p. 65/66).

Décision n° 66/22/C.E.E. de la Commission, du 3 décembre 1965, relative au recours de la République française à l'article 115 alinéa 1 du traité pour exclure du traitement communautaire « la viande ovine congelée » de la position douanière ex 02.01 A IV, originaire d'Australie et mise en libre pratique dans les Pays-Bas (6, p. 66/66).

Décision n° 66/23/C.E.E. de la Commission, du 10 décembre 1965, portant augmentation du volume du **contingent tarifaire** au bénéfice de la république fédérale d'Allemagne pour le ferrosilicomanganèse (6, p. 67/66).

Décision n° 66/24/C.E.E. de la Commission, du 10 décembre 1965, portant augmentation du volume du **contingent tarifaire** octroyé à la république fédérale d'Allemagne pour le magnésium brut (6, p. 68/66).

Décision n° 66/25/C.E.E. de la Commission, du 10 décembre 1965, portant augmentation du volume du **contingent tarifaire** au bénéfice du royaume de Belgique et du grand-duché de Luxembourg pour le ferrosilicium (6, p. 70/66).

Décision n° 66/26/C.E.E. de la Commission, du 14 décembre 1965, portant augmentation du volume du **contingent tarifaire** octroyé à la république fédérale d'Allemagne pour les morues, colins, aiglefin, sébastes et flétans noirs, frais, réfrigérés ou congelés (6, p. 71/66).

Décision n° 66/27/C.E.E. de la Commission, du 15 décembre 1965, relative au recours de la République française à l'article 115 alinéa 1 du traité pour exclure du traitement communautaire certains produits originaires de pays tiers et mis en libre pratique dans les autres Etats membres (6, p. 72/66).

Décision n° 66/28/C.E.E. de la Commission, du 15 décembre 1965, relative à la prorogation de l'autorisation du tarif n° 251 point A des **chemins de fer italiens** de l'Etat (6, p. 73/66).

Décision n° 66/29/C.E.E. de la Commission, du 15 décembre 1965, relative à la prorogation de l'autorisation des tarifs exceptionnels n° 202, 210 et 218 des chemins de fer italiens de l'Etat (6, p. 75/66).

Décisions n° 66/30/C.E.E. et 66/31/C.E.E. de la Commission, du 21 décembre 1965, autorisant la République italienne à adopter des **mesures de sauvegarde** respectivement pour le **soufre** et pour le **sulfure de carbone** (6, p. 76/66 et 78/66).

Décision n° 66/32/C.E.E. de la Commission, du 21 décembre 1965, relative au recours de la République française

à l'article 115 alinéa 1 du traité pour exclure du traitement communautaire les fleurs et boutons de fleurs coupés, originaires de pays tiers et mis en libre pratique dans les autres Etats membres (6, p. 80/66).

Décision n° 66/33/C.E.E. de la Commission, du 21 décembre 1965, relative au recours de la république fédérale d'Allemagne à l'article 115 alinéa 1 du traité pour exclure du traitement communautaire les « oxydes d'antimoine » de la position ex 28.28 M du tarif douanier commun, originaires de pays tiers et mis en libre pratique dans les autres Etats membres (6, p. 81/66).

Décisions n° 66/49/C.E.E. à 66/52/C.E.E. de la Commission, du 14 décembre 1965, portant nouvelle modification de ses décisions respectivement des 6 et 10 novembre et 21 décembre 1964, autorisant la perception de **taxes compensatoires à l'importation**, en république fédérale d'Allemagne, de dextrines fabriquées à partir de la fécule de pommes de terre ainsi que de féculs de pommes de terre solubles ou torréfiées, de biscuits et gaufres en provenance de certains Etats membres et de pain et de produits similaires, en provenance du royaume des Pays-Bas (12, p. 149-160/66).

Décisions n° 66/53/C.E.E. à 66/56/C.E.E. de la Commission, du 14 décembre 1965, portant nouvelle modification de ses décisions des 6 et 30 novembre et 21 décembre 1964, autorisant la perception de **taxes compensatoires à l'importation**, dans la République française, de dextrines, d'amidons et féculs solubles ou torréfiés, ainsi que de parements préparés et apprêts préparés, à base de matières amylacées, de glucose (dextrose), de chocolat et de confiseries et préparations comportant du cacao ou du chocolat, sans liqueur alcoolique, et de sucreries sans cacao, ne contenant pas de liqueur alcoolique en provenance de certains Etats membres (12, p. 162-173/66).

Décision n° 66/57/C.E.E. de la Commission, du 14 décembre 1965, portant nouvelle modification de sa décision du 10 décembre 1964, autorisant la perception de **taxes compensatoires à l'importation** dans la République italienne, de dextrines fabriquées à partir de la fécule de pommes de terre ainsi que de féculs de pommes de terre solubles ou torréfiées, en provenance de certains Etats membres (12, p. 176/66).

Décisions n° 66/63/C.E.E. à 66/71/C.E.E. de la Commission, du 22 décembre 1965, portant octroi du concours du Fonds social européen au bénéfice du royaume de Belgique, de la République fédérale d'Allemagne et de la République italienne pour des dépenses relatives à des opérations de **rééducation professionnelle** (15, p. 217-229/66).

Décisions n° 66/72/C.E.E. à 66/78/C.E.E. de la Commission, du 22 décembre 1965, portant octroi du concours du Fonds social européen au bénéfice du royaume de Belgique, de la République fédérale d'Allemagne, de la République française et de la République italienne, pour des dépenses relatives à des **opérations de réinstallations** (15, p. 230-238/66).

Décision n° 66/79/C.E.E. de la Commission, du 21 décembre 1965, portant autorisation à la république fédérale d'Allemagne d'introduire un **contingent tarifaire** pour les **pruneaux** (16, p. 241/66).

Décision n° 66/80/C.E.E. de la Commission, du 22 décembre 1965, portant autorisation au royaume des Pays-Bas d'introduire un **contingent tarifaire** pour le **plomb brut** (16, p. 244/66).

Décision n° 66/81/C.E.E. de la Commission, du 22 décembre

bre 1965, portant autorisation à la République fédérale d'Allemagne d'introduire un **contingent tarifaire** pour le **plomb brut** (16, p. 247/66).

Décision n° 66/82/C.E.E. de la Commission, du 22 décembre 1965, portant autorisation au royaume de Belgique d'introduire un **contingent tarifaire** pour le **plomb brut** (16, p. 249/66).

Décision n° 66/83/C.E.E. de la Commission, du 22 décembre 1965, portant autorisation au royaume de Pays-Bas d'introduire un **contingent tarifaire** pour le **zinc brut** (16, p. 251/66).

Décision n° 66/84/C.E.E. de la Commission, du 22 décembre 1965, portant autorisation à la République fédérale d'Allemagne d'introduire un **contingent tarifaire** pour le **zinc brut non allié** (16, p. 253/66).

Décision n° 66/85/C.E.E. de la Commission, du 23 décembre 1965, portant prorogation de la validité de sa décision en date du 8 juillet 1964, relative au recours de la République fédérale d'Allemagne à l'article 115 alinéa 1 du traité, pour exclure du traitement communautaire le **café**, non torréfié, non décaféiné, de la position 09.01 A I a du tarif douanier commun, originaire des pays autres que les Etats africains et malgache et que les pays et territoires d'outre-mer associés à la Communauté économique européenne, et mis en libre pratique dans les pays du Benelux (16, p. 256/66).

Décision n° 66/86/C.E.E. de la Commission, du 23 décembre 1965, portant prorogation de la validité de sa décision en date du 8 juillet 1964, relative au recours de la République italienne à l'article 115 alinéa 1 du traité, pour exclure du traitement communautaire le **café**, non torréfié, non décaféiné, de la position 09.01 A I a du tarif douanier commun, originaire des pays autres que les Etats africains et malgache et que les pays et territoires d'outre-mer associés à la Communauté économique européenne, et mis en libre pratique dans les pays du Benelux (16, p. 258/66).

Décision n° 66/87/C.E.E. de la Commission, du 23 décembre 1965, portant prorogation de la validité de sa décision du 31 octobre 1962 à la suite de recours de la République fédérale d'Allemagne à l'article 115 alinéa 1 du traité, pour exclure du traitement communautaire les **feuilles de tabac** non écotées et les déchets de tabac originaires des pays tiers et mis en libre pratique dans les autres Etats membres (16, p. 259/66).

Décision n° 66/89/C.E.E. de la Commission, du 22 décembre 1965, portant octroi d'un **contingent tarifaire** à la République fédérale d'Allemagne pour le **tartrate de calcium brut** (19, p. 277/66).

Décision n° 66/90/C.E.E. de la Commission, du 22 décembre 1965, portant octroi d'un **contingent tarifaire** à la République fédérale d'Allemagne pour l'**érythromycine** (19, p. 279/66).

Décision n° 66/91/C.E.E. de la Commission, du 22 décembre 1965, portant octroi au royaume de Belgique et au grand-duché de Luxembourg d'un **contingent tarifaire** pour le **sel destiné à la transformation chimique** (19, p. 281/66).

Décision n° 66/92/C.E.E. de la Commission, du 22 décembre 1965, portant octroi de **contingents tarifaires** à la République fédérale d'Allemagne pour les **cube, plaques, feuilles et bandes en liège naturel** et pour les **cube ou carrés** pour la fabrication de bouchons (19, p. 283/66).

Décision n° 66/93/C.E.E. de la Commission, du 22 décembre 1965, portant octroi d'un **contingent tarifaire** au royaume des Pays-Bas pour les **cube, plaques, feuilles et bandes en liège naturel**, y compris les **cube ou carrés** pour la fabrication de bouchons (19, p. 286/66).

Décision n° 66/94/C.E.E. de la Commission, du 22 décembre 1965, portant octroi d'un **contingent tarifaire** au royaume de Belgique et au grand-duché de Luxembourg pour les **cube, plaques, feuilles et bandes en liège naturel**, y compris les **cube ou carrés** pour la fabrication de bouchons (19, p. 288/66).

Décision n° 66/95/C.E.E. de la Commission, du 22 décembre 1965, portant octroi d'un **contingent tarifaire** à la République fédérale d'Allemagne pour les **fil de soie** (19, p. 291/66).

Décision n° 66/96/C.E.E. de la Commission, du 22 décembre 1965, portant octroi d'un **contingent tarifaire** à la République fédérale d'Allemagne pour les **fil de bourre de soie** (19, p. 293/66).

Décision n° 66/97/C.E.E. de la Commission, du 22 décembre 1965, autorisant la République fédérale d'Allemagne à introduire un **contingent tarifaire** pour l'**aluminium brut** (19, p. 295/66).

Décision n° 66/98/C.E.E. de la Commission, du 22 décembre 1965, autorisant le royaume des Pays-Bas à introduire un **contingent tarifaire** pour l'**aluminium brut** (19, p. 297/66).

Décision n° 66/99/C.E.E. de la Commission, du 22 décembre 1965, autorisant l'Union économique belgo-luxembourgeoise à introduire un **contingent tarifaire** pour l'**aluminium brut** (19, p. 298/66).

Décision n° 66/100/C.E.E. de la Commission, du 22 décembre 1965, portant octroi d'un **contingent tarifaire** à la République fédérale d'Allemagne pour le **magnésium brut** (19, p. 300/66).

Décision n° 66/101/C.E.E. de la Commission, du 22 décembre 1965, portant octroi d'un **contingent tarifaire** au royaume des Pays-Bas pour le **magnésium brut** (19, p. 303/66).

Décision n° 66/102/C.E.E. de la Commission, du 22 décembre 1965, portant octroi d'un **contingent tarifaire** au royaume de Belgique et au grand-duché de Luxembourg pour le **magnésium brut** (19, p. 305/66).

RECOMMANDATIONS.

Recommandation n° 66/17/C.E.E. de la Commission, du 20 décembre 1965, adressée aux Etats membres en vertu des articles 155 et 115 au sujet du **régime d'exportation** à appliquer vers les pays tiers pour les **graines de semence de chanvre** (58/66).

Recommandation n° 66/18/C.E.E. de la Commission, du 20 décembre 1965, adressée aux Etats membres en vertu des articles 155 et 115 au sujet du **régime d'exportation** à appliquer vers les pays tiers pour certaines catégories de **peaux brutes** (58/66).

Recommandation n° 66/19/C.E.E. de la Commission, du 20 décembre 1965, adressée aux Etats membres en vertu des articles 155 et 115 au sujet du **régime d'exportation** à appliquer vers les pays tiers pour certains déchets et cendres de métaux non ferreux et des méthodes de coopération administrative entre les Etats membres (60/66).

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

BANQUE FONDÉE EN 1864 - CAPITAL F 150 MILLIONS
SIÈGE SOCIAL : 29, boulevard Haussmann, PARIS

BANQUE - BOURSE - CHANGE

1.500 Agences et Bureaux en France et en Afrique

Succursales, Filiales et Sociétés affiliées :
AFRIQUE, ALLEMAGNE, ANGLETERRE, ARGENTINE, BELGIQUE, ESPAGNE,
ETATS-UNIS, GRAND DUCHE DE LUXEMBOURG, SUISSE.

Correspondants dans le monde entier

DROIT SOCIAL

REVUE DES RAPPORTS PROFESSIONNELS
DE L'ORGANISATION DE LA PRODUCTION ET DU TRAVAIL

EXTRAITS DU SOMMAIRE DU NUMERO DE FEVRIER 1966

DROIT ECONOMIQUE ET PROFESSIONNEL

Un instrument de contrôle des professions : les licences délivrées par l'administration (1^{re} partie), par Philippe LIGNEAU.

Entente : Un arrêt du Conseil d'Etat, première application du décret du 9 août 1953. Conclusions, par Michel BERNARD.

TRAVAIL

Le découpage de l'entreprise en établissements pour les élections des représentants du personnel. Note de Philippe BRETON.

Jurisprudence commentée, par Jean SAVATIER.

SECURITE SOCIALE

L'évolution des systèmes et la théorie générale de la sécurité sociale, par J. J. DUPEYROUX.

Jurisprudence commentée, par Mme CATALA-FRANJOU et Claude GIVERDON.

Taxes sur le chiffre d'affaires : leur application à un Centre de soins mutualiste. Addendum aux conclusions de M. POUSSIERE parues dans le numéro de janvier.

Le prix de l'abonnement est de **66,00 F** pour la France ; **71,00 F** pour l'étranger
LIBRAIRIE SOCIALE ET ECONOMIQUE, 3, rue Soufflot, PARIS (5^e) — C.C.P. Paris 1738-10
SPECIMENS ET TABLES SUR DEMANDE

*Pour le placement
de vos
épargnes,*



BONS DU TRÉSOR

(1 an — 2 ans — 3 ou 5 ans)